Driyorejo Menganti (KPPDM) yang beranggotakan empat perusahaan.

Bagaimana rencana pengembangan proyek tersebut?

Kita sedikit tidak lazim. Pada tahap awal kami memprioritaskan pembangunan RS/RSS yang jumlahnya 18.000 unit. Baru setelah itu kita melangkah pada pembangunan rumah-rumah menengah, dan rumah mewah bila pasarnya memungkinkan. Umumnya kan tidak begitu. Yang benar kita harus membangun RS dan rumah menengah dulu sehingga ada revenue cukup besar untuk subsidi silang. Malah kalau Anda lihat banyak pengembang membangun lapangan golf dulu sementara RS/RSS-nya belum diapa-apakan. Karena itu kita minta pengertian perbankan jangan memperlakukan kami sama dengan pengembang besar lainnya. Hitung saja, andai RS yang saya bangun di Driyorejo RS rata-rata harganya Rp 7 juta, saya kan baru dapat Rp21 miliar.

Untuk proyek tersebut Anda dapat dana dari mana?

Dari BTN. Kami mendapat kepercayaan menerima kredit investasi dan kredit konstruksi Rp80 miliar. Barangkali kredit ini yang paling besar yang pernah diberikan BTN di Jatim.

Sepertinya Anda hanya mengandalkan dukungan dana BTN?

Sebetulnya tidak. Proyek-proyek saya yang kelas menengah atas misalnya, Bumi Equator, Pinus Asri, dan Taman Citra pendanaannya juga didukung Bank Exim. Kalau untuk RS/RSS kami memang minta dukungan BTN.

Kabarnya Anda mulai ekspansi ke Botabek?

Benar. Tapi kita baru melangkah. Dengan bendera Cubama Karya dan Equator Kartika kita terlibat dalam proyek Kota Kekerabatan Maja, Lebak, Jawa Barat. Grup Equator mendapat izin kurang lebih 500 hektar. Kita juga akan mengembangkan perumahan menengah di Bantar Gebang, Bekasi, seluas 50 hektar yang kita beri nama Perumahan Bumi Equator. Jadi sekarang Grup Equator itu membawahi tiga divisi: wilayah Jawa Timur, wilayah barat, dan hotel.

Ada perbedaan antara wilayah timur dengan barat?

Untuk Surabaya titik beratnya RS sampai rumah menengah, sedang di barat kita hanya membangun rumah menengah. Meskipun demikian bisnis utama kita tetap RS/RSS. Kita tetap akan membangun RS/RSS sebanyak-banyaknya. Hanya lokasi-lokasi yang tidak memungkinkan lagi dibangun RS/RSS kita bangun rumah menengah.

Kenapa di Surabaya konsentrasi Anda di RS/RSS?

Jangan salah, dambaan masyarakat Surabaya itu masih rumah menengah bawah. Mereka belum mampu membeli rumah menengah atas. Kalaupun ada paling banter potensinya hanya 20 persen. Kenapa Citra Land sekarang membangun rumah kecil, dia tidak bisa menjual rumah menengah atas. Jadi di sini jangan samakan dengan pasar Jakarta. Gaji sarjana saja di Surabaya sekitar Rp400.000.

Tapi kenapa di Surabaya masih banyak pengembang yang enggan membangun RS/RSS?

Di Surabaya itu harga tanah sudah mahal, ini tidak mungkin dibangun RS/RSS. Mau tidak mau kita harus ke kawasan pinggiran, Sidoarjo atau Gresik. Karena itu begitu terpilih jadi Ketua REI saya melemparkan motto, "Meningkatkan kualitas pembangunan RS/RSS".

Maksudnya?

Saya melihat pembangunan RS/RSS itu ada yang asal jadi. Kualitas kurang diperhatikan. Selain itu Jawa Timur diberi target membangun RS/RSS 100.000 unit yang dibebankan kepada REI, Perumnas, dan koperasi. Saya yakin beban REI sebesar 44.400 unit bakal tercapai tetapi saya khawatir secara keseluruhan tidak tercapai. Karena itu tidak ada jalan lain saya harus menggenjot pembangunan RS/RSS.

Kok tidak mendorong pengembang besar saja?

Kita harapkan mereka mau melaksanakan konsep 1:3:6. Tetapi dengan catatan yang enam harus sesuai dengan kriteria yang ditetapkan Menpera. Kriteria harga jual bangunan RS itu per meter persegi maksimal 75 persen dari harga rumah dinas tipe C Cipta Karya. Nah, pengembang skala besar kebanyakan tidak memenuhi kriteria ini. Yang mereka anggap enam ternyata masuk kriteria tiga. Masak RS T-36 dijual Rp34-36 juta, kriterianya kan Rp19 juta.

Anda sendiri sudah membangun berapa unit RS/RSS?

Di Driyorejo saja sudah dibangun 3.000 unit, 2.700 unit diantaranya RSS T-36, sedang sisanya terdiri dari RS T-21, T-36, dan T-45. Sampai akhir tahun ini kami akan menyelesaikan 7.000 unit. Sebetulnya tahun 1993 dengan bendera PT. Yasa Griya Pemula

saya sudah membangun 400 unit RSS di Malang.

Akhir 1996 lalu, KPPDM meraih penghargaan khusus Grya Cipta Nugraha III dari Harian Bisnis *Suara Indonesia*, sebagai pengembang yang membangun RS/RSS terbesar di Jawa Timur. Jumlah yang terbangun 5.000 unit. Penghargaan tersebut memacu KPPDM berkiprah lebih baik lagi dalam pengadaan RS/RSS.

Sampai akhir Pelita VI, KPPDM menargetkan membangun 18.000 unit RS.RSS. Namun, melihat kebutuhan yang besar terhadap RS/RSS, KPPDM sanggup merealisasikan pembangunan rumah 25.000 unit dalam Pelita VI ini, di atas tanah seluas 508 hektar. Masing-masing 400 hektar di Mengati dan 108 di Driyorejo (keduanya di kabupaten Gresik).

Bisnis properti Anda mulai beragam, titik beratnya kemana?

Bisnis utama saya tetap perumahan. Kalau sekarang mulai ke hotel dan rencananya masuk mal, itu sekadar pelengkap saja.

Pengembang umumnya mengeluhkan harga tanah yang makin mahal. Bagaimana Anda sendiri?

Terus terang saya sudah turun ke lapangan sebelum izinnya keluar dan ini lazim dilakukan semua pengembang. Kalau tidak begitu pembebasannya bakal tersendat. Masalahnya khan harga, begitu izinnya keluar dan banyak orang tahu harganya jadi gila-gilaan. Sebetulnya itu nggak jadi soal, kalau harga tanahnya naik ya harga rumahnya ikut naik.

Tapi itu kan tidak bisa dilakukan untuk RS/RSS?

Di situlah tantangan kita. Harga rumahnya nggak boleh naik tapi bahan bakunya terus melonjak. Belum lagi bila berurusan dengan pejabat, aturannya tidak pakai uang tapi kenyataannya tidak demikian. Karena itu real estat itu bisnis yang paling banyak tantangannya. Dari awal sampai akhir, urusannya selalu duit. Bayangkan, RS/RSS itu dana silumannya mencapai 15 persen, bukan 13 persen seperti kata Ketua Umum REI. Kalau ngomong itu kita bisa sakit hati. Mau berbuat untuk orang miskin kok diperlakukan begitu.

Dulu pernah kesulitan mencari sumber pendanaan, bagaimana sekarang?

Bukan saya saja. Para pengusaha kecil itu mengalami diskriminasi terutama oleh bank-bank pemerintah. Untuk mendapat kredit puluhan miliar saja susahnya bukan main. Karena itu perbankan dan pemerintah harus mempunyai keberpihakan kepada yang kecil ini. Mereka sudah kalah start, tapi kalau diberi kepercayaan dan kesempatan pasti bisa maju. Kita tidak bakal ngemplang, mau lari kemana sih.

Tanggapan Anda terhadap kehadiran pengembang besar di Jawa Timur?

Dulu memang menimbulkan pro-kontra. Tapi saya tidak pernah menolak kehadiran mereka. Justru perusahaan saya dulu jadi konsultan amdalnya Citra Land. Mereka itu memang jadi tantangan, tapi kita kan bisa belajar dari pengalaman para pengembang besar itu. Jadi mereka kompetitor yang positif.

Tapi mereka sekarang membangun rumah-rumah kecil, apa tidak mengancam pengembang kecil?

Tidak masalah, permintaan rumah itu jauh lebih besar dari persediaan. Di Jatim ada enam pengembang fiktif, itu terjadi karena permintaannya melebihi persediaan.

Apa obsesi Anda sebagai Ketua REI Jatim?

Saya ingin selama periode kepengurusan ini target pembangunan RS/RSS yang diberikan kepada anggota REI Jatim dapat terwujud. Syukur-syukur bila dapat melampaui.

Ridwan termasuk figur pengusaha muda yang cepat naik daun. Berbagai jabatan di organisasi profesi pernah didudukinya. Mulai dari HIPMI, INKINDO, dan sekarang Ketua DPD REI Jatim. Dia Ketua DPD REI termuda sepanjang sejarah, terpilih ketika umurnya belum genap 38 tahun. Dan yang tak kalah heboh adalah ketika Ridwan terpilih jadi Ketua HIPMI Jatim, dia menang satu suara dari La Nyala Mattaliti yang tak lain sepupunya sendiri. Karena itu pula Ridwan dituding sebagai figur ambisius dan terlalu cepat mengorbit.

Darah pengusaha di tubuh Ridwan mengalir dari kakeknya, H. Muhammad Yahya, pedagang asal bugis yang cukup sukses di Surabaya tahun 1950-an. Jiwa wiraswasta ini diteruskan ayah Ridwan, HM Hisjam Yahya, yang menjadi pedagang gula cukup besar. Barangkali darah pengusaha inilah yang membuat Ridwan rela jadi mahasiswa abadi. Tahun 1982 saat tinggal menyusun skripsi, ia justru cuti empat tahun untuk mengembangkan bisnis propertinya. Baru 1987 ayah empat anak ini menyelesaikan insinyur perkapalannya. Kini setelah sukses di Jawa Timur, Ridwan mulai merambah kawasan Botabek ■

INDEKS KARYA:

- Perumahan Bendhul Merisi
- Hotel Equator
- Perumahan Bumi Equator
- Perumahan Pinus Asri
- Perumahan Taman Citra

"SAYA SUKSES KARENA BIMANTARA"

Sebagai seorang tokoh pengembang, Edwin hampir identik dengan proyek-proyek properti Grup Bimantara. Maklum, ia adalah Presiden Komisaris PT Bima Siti Wisesa yang antara lain menangani proyek Plaza Indonesia dan Hotel Grand Hyatt. Sedang melalui PT Sarana Bimantara perkasa, Edwin juga menangani proyek Apartemen Palma Citra (dahulu Palm Court).

Di PT Abadi Guna Papan yang sebagian besar sahamnya dimiliki Bimantara, Edwin juga menjabat Direktur Utama. Proyeknya yang terkenal adalah Mega Kuningan (dahulu Grand Kuningan). Itulah sebuah kawasan Diplomatik, komersial dan hunian terpadu di kawasan segitiga emas Kuningan Jakarta, seluas 50 hektare. Melalui PT Kuripan (proyek patungan Bimantara, Grup Duta Putra dan Grup kalbe), dimana ia duduk sebagai direktur utama, ia kini kini tengah mengembangkan kawasan perumahan seluas 650 Ha, di Parung, Bogor, Jawa Barat. Singkatnya, berbicara soal proyek-proyek properti grup Bimantara, kelompok usaha milik Bambang Trihatmojo itu, Edwin adalah orangnya.

A. EDWIN KAWILARANG

Nama Edwin makin berkibar, ketika terpilih sebagai Ketua Umum DPP REI dalam Munas organisasi pe-

ngembang itu Desember 1995. Sebagai ketua umum DPP REI, ia dikenal sangat gigih mendorong anggota REI membangun RS dan RSS. Peran Edwin tidak kecil dalam menunjang pemerintah untuk memenuhi kebutuhan rumah pada Pelita VI. Insinyur planologi lulusan ITB tahun 1982 itu juga menaruh perhatian besar terhadap pengembang-pengembang kecil di berbagai daerah di seluruh Nusantara. Kita harus mendorong tumbuhnya pengusaha-pengusaha baru di bidang pembangunan perumahan. Karena kebutuhan perumahan tidak bisa dipenuhi oleh pemerintah saja, ujar Edwin suatu ketika. Karena itulah, ia tak kenal lelah terbang ke berbagai daerah untuk bertatap muka dan membina para anggota REI di berbagai Korwil dan DPD. Berikut petikan perbincangan wartawan *Properti Indonesia* Bambang Budiono dan Pria Takari Utama dengan Edwin Kawilarang, di ruang kerjanya yang dihiasi beberapa lukisan fauna nan menyejukan mata.

Yang saya suka di REI, kekeluargaannya tinggi sekali. Maka, dalam pemilihan pengurus, apakah itu Musda atau Munas, jarang terjadi masalah, karena unsur kekeluargaan lebih menonjol. Mereka sadar bahwa organisasi itu adalah organisasi profesi.

REI kini telah punya jaringan DPD di 27 propinsi. Apa memang memperluas jaringan merupakan program REI?

REI adalah organisasi profesional. Dari segi jumlah, REI makin lama memang akan makin besar. Karena akan makin banyak pengusaha yang bergerak dalam pembangunan RS/RSS. Saya melihat, hal ini justru bagus. Ada memang pandangan yang mengatakan, apakah REI perlu sebesar itu dengan keanggotaan ribuan pengusaha. Kita tentu tidak bisa menghambat orang untuk menjadi pengembang. Bila anggota REI meningkat menjadi sekian ribu, saya melihat itu sebagai perkembangan yang bagus. Berarti dunia realestat berkembang baik.

Tapi sebagian pendatang baru terkesan ikut-ikutan dan belum siap menjadi pengembang. Buktinya, kasus perumahan fiktif kebanyakan dilakukan pengembang baru

Itu yang perlu kita waspadai. Perkembangan itu hendaknya memang perkembangan yang murni. Jangan buat perusahaan pembangun perumahan hanya untuk menipu. Apakah itu dengan tujuan memang ingin menipu atau tidak bertujuan menipu, tapi karena manajemennya berantakan sehingga berbahaya. Saya melihat, kepesatan perkembangan anggota REI malah perlu digalakkan.

Ada yang mengatakan REI organisasi unik. Unik bagaimana?

Hubungan pribadi sesama pengurus, sangat harmonis, walaupun mereka adalah bos dari masing-masing perusahaan. Dalam suatu kegiatan, atribut bosnya bisa lupa. Disuruh begini, ia bisa jalan tanpa merasa bahwa ia adalah bos. Itu yang saya suka di REI, kekeluargaannya tinggi sekali. Maka, dalam pemilihan pengurus, apakah itu Musda atau Munas, jarang terjadi masalah, karena unsur kekeluargaan lebih menonjol. Mereka sadar bahwa organisasi itu adalah organisasi profesi.

Belakangan banyak dibicarakan soal kemitraan penusaha besar dan kecil. Bagaimana pandangan anda mengenai hal ini?

Sekarang ini banyak dibicarakan kemitraan pada kawasan-kawasan skala besar.

Sebagian kawasan yang ditentukan untuk RSS, pembangunannya diberikan kepada pengusaha -pengusaha kecil. Misalnya dalam suatu kawasan besar, untuk menerapkan konsep hunian berimbang 1:3:6, developer besar jangan membangun yang 6, lokasi yang diperuntukan untuk 6 dijual kepada developer kecil dengan harga yang disubsidi. Dengan begitu, kategori 1:3 mensubsidi harga kategori 6. Jadi, pada developer kecil, diberi satu lokasi yang sudah bebas, kalau perlu jaringan jalan utamanya juga dibuatkan. Walaupun pengembang kecil yang membangun RSS, kuotanya kan masuk ke pengembang besar.

Ide itu bagus. Namun, pelaksanaannya harus hati-hati. Seandainya kita diberi 25 hektar untuk RSS pada suatu kawasan, kita kasihlah masing-masing 5 hektar untuk pengembang. Sekarang, bagaimana menentukan pengembang yang bisa mendapatkannya. Taruhlah BSD memberikan pembangunan RSS kepada pengembang kecil. Pengembang di Jawa Barat berapa, bagaimana menentukannya. Karena itu, jangan sampai soal kemitraan menjadi pernyataan politis saja.

Sebaiknya bagaimana?

Libatkan DPD REI. DPD REI membuat inventarisasi developer kecil yang berminat untuk bermitra. Mereka yang membuat daftar dan merekomendasi. Misalnya, untuk BSD ini 5 perusahaan. Ada daftar urutnya. Untuk lokasi yang lain, yang lima tadi sudah tidak boleh lagi dan ada pengusaha berikutnya yang masuk ke sana. Dengan demikian, tak ada subyektifitas. Jangan sampai pengusaha yang terpilih itu itu terus, yang dibina hanya tiga perusahaan, padahal yang didaftar tunggu ada 100 misalnya. Kan bisa saja pengembang besar bilang: saya sudah pakai pengusaha kecil, padahal pengusaha kecil yang dipakai kontraktornya sendiri. Kalau itu terjadi, kemitraan hanya menjadi slogan politis yang tidak menghasilkan apa-apa. Karena itu, DPD REI-nya harus diaktifkan. Misalnya seperti dalam program KMK khusus dari BTN, DPD REI-nya dilibatkan.

Kemitraan di luar RSS apa tidak dapat dikembangkan?

Kemitraan itu, pengertiannya kan partnership. Tapi kalau kita berbicara di luar lingkup RSS, agak sulit bagi pengembang kecil. Kemitraan yang dinilai pas memang melaksanakan pembangunan rumah kategori 6 itu. Kalau mereka sudah menjadi makin kuat, berarti mulai memasuki pengusaha level menengah.

Lalu cara membinanya bagaimana?

Salah satunya melalui program KMK khusus dengan BTN. Saya harapkan ini berjalan dengan baik.

Anda yakin, cara ini dapat mendorong pasok RSS?

Faktor yang terkait dengan usaha meningkatkan pasok RSS itu banyak. Antara lain, yang sering DPP REI kemukakan adalah *zoning* peruntukan lahannya. Jangan sampai suatu lokasi yang sudah diperuntukan untuk RSS, suatu hari dibo-

SAAT DILANTIK SEBAGAI KETUA UMUM DPP REI 1995 - 1998

Menjadi pengurus REI sebetulnya adalah kegiatan sosial. Karena harus siap dana untuk biaya transpor, hotel dan lain-lain.

rong lagi oleh pengembang besar untuk diubah menjadi perumahan mewah.

Perumahan yang tadinya untuk masyarakat ekonomi lemah, akhirnya tergusur. Buntutnya, orang kecil tergusur terus ke pinggir, padahal ia bekerja di Jakarta. Jadi, yang kita harapkan adalah konsistensi dalam pelaksanaan RUTR. Kalau tidak begitu, tidak akan selesai-selesai masalahnya.

Tantangan REI di masa datang tampaknya akan semakin berat.....

Betul. Orang tentu menilai bahwa REI tak hanya menyuarakan kepentingan pengusaha, tetapi juga kepentingan rakyat banyak.

Apa *concern* pengurus REI pada periode Anda ini?

Posisi REI kan sudah jelas, yaitu membantu pemerintah dalam pengadaan papan untuk masyarakat. Bagaimanapun, itu harus kita bantu. Lepas dari masalah, apakah papan masyarakat itu dapat diselesaikan dengan semurah-murahnya. Coba, 5 tahun dari sekarang, ukuran berapa lagi rumah yang mampu dibeli masyarakat. karena sekarang tipe terkecil saja sudah 18 meter persegi.

Ketua umum REI kabarnya memerlukan biaya perjalanan dinas sampai Rp 400 juta pertahun. Apa dana tersebut dibebankan kepada organisasi?

Jangan dong. Sekarang masih ada anggapan, pengurus REI menggunakan dana organisasi untuk jalan-jalan terus. Mereka tak tahu, kalau kita jalan itu bayar sendiri. Jangan sampai kesan seperti itu timbul. Organisasi itu punya kegiatan lain yang juga perlu pembiayaan. Karena itu kita tak memakai dana organisasi, kecuali untuk biaya dinas orang sekretariat. Jadi, menjadi pengurus REI sebetulnya adalah kegiatan sosial. Karena harus siap waktu, dana untuk biaya transpor dan lain-lain.

Tidak berlebihan jika Edwin mempertanyakan soal waktu yang harus ia luangkan untuk berbagai kegiatan REI. Maklum, disamping sebagai pengusaha dan Ketua Umum DPP REI Edwin juga punya kesibukan segudang di berbagi organisasi kemasyarakatan. Misalnya, di organisasi FKPPI ia dalah ketua I. Di AMPI, ia menjabat Bendahara Umum Belum lagi berbagai kegiatan sosial di berbagi yayasan.

Namun, lelaki kelahiran Bandung tahun 1954 ini, memang sudah terbiasa bergulat dengan waktu sejak muda. "Waktu masih

tingkat II di ITB, saya sudah bekerja. Tiap hari kita bisa part time di dua perusahaan. Belum lagi proyek-proyek lainnya," cerita Edwin. Meski kuliah sambil bekerja, toh studinya di jurusan Planologi (Perencanaan Wilayah dan Kota) selesai relatif cepat. Padahal, sebelumnya ia sudah mendapat ulltimatum dari Kol. (Purn) A.E. Kawilarang, sang ayah: kalau tidak tamat dalam lima tahun, biaya kuliah bayar sendiri.

Sebelum masuk ITB, Edwin sebenarnya sudah kuliah pula di Inggris. ia sempat menamatkan College Davies's Tutors tahun 1975. Lalu ia melanjutkan ke Leicester Polytechnic jurusan Building & Surveying. Sayang, studi tersebut tak tuntas. "Saya homesick. Karena disana saya satu-satunya orang Indonesia. Tak ada teman orang Indonesia," kenang Edwin. Pulang dari Inggris itulah ia akhirnya masuk ITB.

Edwin Kawilarang kini tinggal di rumah yang asri di bilangan Lebak Bulus, Jakarta Selatan. Penggemar gof berhandicap 14 ini mengaku merasa lebih senang tinggal di rumah yang horizontal dengan pekarangan luas yang banyak pepohonan dan buah-buahan. Ia mengaku senang tinggal di rumahnya itu karena situasinya masih suasana kampung. "Jalannya jug dri tanah," ujar Edwin.

Walaupun tergolong orang sibuk, Edwin selalu meluangkan waktu untuk keluarganya. "Saya selalu berusaha sudah sampai di rumah paling lambat pukul 20.30," katanya.

Dari perkawinannya dengan Harumi, adik kelasnya di SMA 1, Edwin dikaruniai tiga orang putri: Ayu Wini Ken Asri, Syailendra Ken Astri dan Jesica Ken Asti. Ketiganya, kini mulai menanjak remaja.

Kembali ke soal konsumen yang belakangan banyak dirugikan oleh pengembang, apa sikap REI?

Ini yang selalu saya bilang: setiap mengadakan penjualan harus jelas dong. Kita menghadapi masalah itu kan tidak hanya di RSS, tetapi juga ditingkat apartemen mewah. Kita sudah bilang dan menghimbau lewat media massa agar konsumen berhati-hati. Tetapi mereka tetap mau membeli. Susah kan. Seharusnya masyarakat mesti sadar juga. Suatu perjanjian pengikatan jual beli yang disodorkan developer misalnya, tak harus diikuti semuanya. Pembeli boleh memberi masukan agar perjanjian tersebut seimbang.

Kalau masyarakat kritis, setiap mau membeli, semua perizinan harus diteliti, kontrak-kontrak juga diteliti, semua itu tidak akan terjadi. Tapi karena masyarakat tak ikut melakukan kontrol sosial, maka pemerintah perlu turun tangan.

Artinya, sebenarnya pembeli mempunyai hak tawar dalam perjanjian tersebut?

Iya dong. Cuma, masalahnya kebanyakan pembeli malas membaca isi perjanjian. Malas juga konsultasi dengan ahli hukum. Mereka tanda tangan saja perjanjian standar begitu. Ternyata, belakangan menimbulkan menimbulkan persoalan, seperti rumahnya tak kunjung selesai sesuai jadwal dan sebagainya. Itu karena konsumen kita tidak peka dan tak mau buang waktu untuk meneliti isi perjanjian. Memang, pengembang juga tak mau berat sebelah, karena perjanjian itu dirancang oleh biro hukumnya juga. Tapi, bagaimanapun, *fair* menurut pengembang belum tentu *fair* menurut konsumen.

Konsumen harus menanyakan, izin-izin apa apa yang sudah dimilikinya. Kalau perizinannya tidak lengkap, jangan membeli rumah dari pengembang itu. Faktanya, di apartemen ada yang belum punya izin, akhirnya izin yang dikeluarkan tak sesuai dengan gambar yang dijual.

Tapi pengembang sendiri kadang kala juga kurang transparan kepada konsumen.....

Saya pikir itu suatu proses belajar. Developer belajar, konsumen juga dalam proses belajar.

Menpera juga sudah mengeluarkan peraturan bahwa semua perusahaan pembangunan perumahan wajib memiliki izin

dari kantor Menpera dan mendaftar ulang. Bagaimana anda melihat ketentuan baru tersebut?

Mungkin sebagian pengembang menganggap bahwa itu akan menambah birokrasi. Tapi kita harus mengerti bahwa tujuan Kantor Menpera itu untuk pengawasan. Pengembang yang baik mungkin merasa, kok dibuat peraturan begitu lagi. Tapi kita kan tak bisa berpikir seperti itu. Di kalangan pengembang ada juga yang "tukang mengacau". Mungkin Menpera melihat masyarakat kurang memperhatikan hal-hal seperti itu. Untuk itu pemerintah yang harus turun tangan. Coba, kalau masyarakat kritis, setiap mau membeli, semua perizinan harus diteliti, kontrak-kontrak juga diteliti, semua itu tidak akan terjadi. Tapi karena masyarakat tak ikut melakukan kontrol sosial, maka pemerintah perlu turun tangan. Dan, itu harus dipatuhi oleh semua pengembang.

Banyak pengembang nakal itu, apa karena di Indonesia terlalu mudah untuk menjadi pengembang?

Susah juga, kalau ia harus punya izin dulu baru bisa menjadi anggota. Sebab di sisi lain, REI membuat imbauan agar untuk menjadi pengembang harus menjadi anggota REI dulu, kan susah jadinya?

Di luar negeri untuk menjadi developer harus punya syarat-syarat tertentu, sehingga tidak setiap pengusaha bisa mengklaim diri sebagai developer. Apakah anda melihat peraturan pemerintah itu menjurus ke sana?

Susah. Soalnya begini, kita mau menumbuhkan sebanyak mungkin pengusaha. Kalau dikasih batasan-batasan seperti itu, tidak bakal jadi-jadi. Kapan mereka mau jadi pengusahanya. Kan kita harus membuka peluang sebesar mungkin agar semua orang bisa menjadi pengusaha. Masalahnya, kembali kepada orangnya; apakah itikadnya baik atau tidak.

Dalam konteks ini, di luar takdir Tuhan, ya Bambang Trihatmojo yang paling mendukung sukses saya.

Ngomong-ngomong siapa sebenarnya orang yang paling berpengaruh dalam "membesarkan" Anda?

Saya melihat hal ini dari dua hal. Pertama, sebagai orang kerja, saya merasa sukses karena Bimantara. Kalau saya sukses di Bimantara, siapa yang memberi saya peluang berkembang di Bimantara? Ya, yang punya Bimantara kan. Dalam konteks ini, di luar takdir Tuhan, ya Bambang Trihatmojo yang paling mendukung sukses saya.

Kedua, selain peluang, pribadi seseorang juga menentukan kesuksesannya. Pertama memang benderanya dulu, tapi habis itu pribadinya yang harus menonjol di atas bendera. Artinya, pribadinya bisa diterima oleh lingkungan. Banyak orang diberi peluang, tapi tidak berhasil menjalankannya.

Kapan kesempatan pertama Anda bergabung dengan Bimantara?

Waktu itu, Oktober 1982 saya masih bekerja di Batam (selama dua tahun Edwin bekerja sebagai tenaga ahli perencana pada PT Dacrea-RED). Waktu saya pulang ke Jakarta, saya dikasih tahu bahwa saya dicari. Kebetulan Pak Bambang Tri, Rosano Barack, dan M.Tachril Sapi'ie adalah teman-teman satu angkatan di SMA 1 Jakarta. Dengan Rosano Barack saya malah satu kelas. Lalu, saya datang ke Bimantara. Mereka mengatakan: "Kita mau bikin Perusahaan realestat. Anda mau bergabung?" Saya memberi syarat bahwa saya bisa bergabung bila tugas-tugas saya di Batam selesai Maret 1983. Akhirnya saya bergabung dengan PT Bima Siti Wisesa. Saya melihat itu sebagai peluang yang diberikan kepada saya.

Karena mereka adalah teman SMA, jabatan Anda waktu pertama masuk tentu bagus?

Siapa bilang. saya memulai dari bawah, sebagai *trainee*. Saya sempat protes, kok saya dikasih *trainee*. Padahal, saya sudah punya pengalaman kerja beberapa tahun. Sejak mahasiswa tingkat II ITB saya sudah mulai bekerja dan rasanya sudah punya banyak duit. Tapi posisi *trainee* itu, akhirnya saya anggap sebagai tantangan. Berarti saya diminta membuktikan kemampuan.

Kini properti tampaknya masih belum bergairah juga. Bagaimana Anda melihat bisnis properti saat ini?

Siklus properti ini rentangnya kan enam sampai tujuh tahun. Siklus itu kita sudah musti tahu: ketika ia mulai naik, kita sudah mulai membangun, supaya kita bisa menikmati masa *peak* yang lamanya dua tahun itu. Kalu situasi lagi menurun, kita harus hati-hati. Makanya untuk itu jangan tergantung pada satu proyek saja. Kalau menggantungkan pada satu proyek saja, pas yang itu lagi turun, kita bisa senin-kemis.

Bagaimana progres terakhir proyek Mega Kuningan?

Cukup baik. Banyak Kedutaan yang membuat komitmen. yang sudah melakukan transaksi tiga kedutaan. Masalahnya, bagi Kedubes itu prosesnya lama. Mulai dari persetujuan Dubes sampai persetujuan negaranya, proses ini saja bisa dua tahun.

Tampaknya, kavling—kavling yang kita sediakan terlalu besar. Kaveling yang disediakan 4.000 sampai 5.000 meter persegi. Ternyata mereka banyak berminat kaveling yang lebih kecil.

Baru saja DPR menyetujui RUU Bea Perolehan Hak Atas Tanah dan Bangunan. Komentar Anda?

Ya, sesuai RUU tersebut, bea yang akan dikenakan adalah sebesar 5%. Ini berarti akan ada kenaikan sebanyak 20 kali dari bea yang berlaku saat ini, yaitu hanya 0,25%. Walaupun dalam RUU tersebut tercantum bahwa bea sebesar 5% akan dikenakan terhadap objek pajak dengan nilai di atas Rp 30.000.000,00 namun pada hakekatnya bea tersebut hanya akan menjadi beban tambahan bagi konsumen realestat.

Apa dampak ketentuan itu terhadap pengembang dan konsumen?

Bea sebesar 5% tersebut juga akan dikenakan pada pengembang pada saat membebaskan tanah serta jual beli tanah dan bangunan dengan konsumen. Ini berarti bahwa dalam proses produksi, pengembang akan terkena beban tambahan terhadap pembebasan tanah sebesar 5%, yang tentunya akan diperhitungkan pada harga jual. Bagi konsumen berarti bahwa harga jual beli tanah dan bangunan akan naik, dengan ditambah lagi pajak pertambahan nilai (PPN) sebesar 10% serta bea perolehan hak sebesar 5%.

Kalau begitu, daftar pajak dan biaya yang harus dibayar, makin panjang ya...

Ya, bagi masyarakat atau konsumen perumahan, di saat membeli sebuah rumah harus membayar di atas harga jual tanah dan bangunan sebagai berikut: Pertama, PPN = 10% (untuk RS dan RSS, PPN ditanggung pemerintah). Kedua, PPN Barang Mewah = 5% (khusus untuk rumah/rusun mewah). Ketiga, Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan = 5% (terhadap nilai di atas Rp 30.000.000)

Bisa dibayangkan bahwa untuk rumah mewah, konsumen harus mengeluarkan biaya tambahan sebesar hampir 20%; untuk rumah menengah sebesar hampir 15%, yang semuanya itu merupakan komponen pajak dan bea. Memang untuk RS dan RSS bebas dari pajak dan bea, karena PPN ditanggung pemerintah dan harga jual beli di bawah Rp 30.000.000,00, sehingga bebas dari bea. Namun demikian, banyak sekali masyarakat/konsumen yang menginginkan rumah menengah bawah (lebih dikenal dengan nama RS plus, yang harganya di atas Rp 30.000.000,00). Dan bagi mereka, ketentuan pajak (PPN) dan bea 5% untuk selisih nilai di atas Rp 30.000.000.-

Tapi dalam RUU yang diajukan pemerintah, batas yang tidak kena pajak kan Rp 20 juta. Artinya, sudah naik dari yang diusulkan....

Tapi ketentuan itu masih sangat membebani masyarakat. Rumah kan kebutuhan pokok masyarakat setelah pangan dan sandang. Namun, kebutuhan pokok yang satu ini harus dibebani dengan pajak dan bea yang berlebihan. Beban yang dipikul oleh industri perumahan sudah sangat berat karena komponen-komponen utama yang terkait mempunyai faktor inefisiensi sangat besar. Inefisiensi komponen tanah, infrastruktur, perizinan, pendanaan, bahan bangunan, manajemen dan lingkungan sudah sangat membebani industri perumahan yang akhirnya membebani pula masyarakat. Kemudian masih harus ditambah lagi dengan beban pajak dan bea di atas, jelas beban sangat berat.

Saya mendengar bahwa bila bea 5% tersebut diberlakukan, maka berbagai pungutan di daerah terhadap industri perumahan akan ditiadakan. Pertanyaannya apa mungkin pungutan-pungutan di daerah bisa hilang? Bagaimana dengan pungutan-pungutan tidak resmi, yang jumlahnya lebih besar daripada pungutan resmi? Apakah tidak lebih baik bila kita mengefisienkan industri perumahan dulu, baru kemudian mempelajari jumlah pajak dan bea yang harus dibebankan untuk kepentingan masyarakat dan pemerintah secara bersama-sama? ■

INDEKS KARYA:

- Apartemen Palma Citra (d/h Palm Court)
- Kawasan Antar Bangsa Mega Kuningan
- Telaga Kahuripan

Telaga Kahuripan

Komitmen Yang Tak Kunjung Padam

Gerbang Kahuripan

Dalam tempo kurang dari setahun, pembangunan Perumahan Telaga Kahuripan telah mencapai 20 persen dari total lahan 750 ha. Beberapa fasilitas dibangun lebih cepat dari jadual. Pengembang konsorsium lima perusahaan properti papan atas yang berkibar di bawah bendera PT Kuripan Raya tetap teguh memegang komitmen untuk mempersembahkan sebuah hunian berwawasan lingkungan.

Alam Bogor yang terkenal sejuk dan indah, adalah kekayaan alam yang menjadi daya tarik tersendiri bagi para pengembang untuk membangun permukiman bernuansa resor. Namun di antara deretan nama-nama perumahan hadir di sana, agaknya tak seberuntung Telaga Kahuripan. Kawasan permukiman seluas 750 ha yang terletak di Parung, Bogor, Jawa Barat, ini memiliki panorama alam berupa hamparan danau dengan air yang jernih kemilau. Danau memang menjadi potensi utama

Danau di Lembah Padi

permukiman yang didesain oleh Development Design Group dari Amerika Serikat ini. Luas danau (situ) di Telaga Kahuripan mencapai lebih dari 30 Ha. Bayangkan, permukiman mana yang memiliki danau alami dan buatan seluas itu?

Keindahan alam Parung yang kaya dengan danau itu mengilhami pengembangnya, konsorsium lima perusahaan yang berkibar di bawah bendera PT Kuripan Raya (Grup Napan, Grup Bima Siti Wisesa, Grup Duta Putra, Grup Kalbe, dan Grup Dharmala) untuk menciptakan permukiman yang sarat dengan kenyamanan dan ketenangan namun tetap berwawasan lingkungan.

Seperti diungkap Ir. Edwin Kawilarang, Direktur Utama PT Kuripan Raya, kelima grup pengembang papan atas itu menjamin pembangunan Telaga Kahuripan tidak akan memberikan masalah apapun kepada penghuninya kelak. "Kami adalah nama-nama pengembang besar yang telah banyak makan asam garam dalam pembangunan perumahan dan permukiman. Kami tidak akan mempertaruhkan kredibilitas hanya untuk menciptakan proyek asal jadi dan bermasalah bagi konsumen," papar pria yang sehari-harinya menjabat Komisaris Utama PT Bima Siti Wisesa itu.

" Kami ingin menjadikan Telaga Kahuripan sebagai suatu proyek perumahan terbaik. Ini kami wujudkan melalui rancangan, implementasi hingga pengelolaan yang baik, termasuk penyelesaian pembangunan rumah dan dokumen kepemilikannya," tambah pria kekar yang selalu tampil rapih itu.

Air Terjun

Rumah di kavling Lembah padi

Lebih Cepat

Permukiman yang akan mengantarkan penghuninya pada suasana harmoni pedesaan namun kaya dengan fasilitas modern ini, pembangunannya terbagi dalam *cluster-cluster* (gugus). Nama-nama *cluster* menggunakan istilah-istilah yang khas. Misalnya kita akan mendengar Gugus Lembah Padi seluas 100 Ha, di mana perumahan di sini berhadapan dengan hamparan sawah yang sengaja dibuat. Seputar sawah ini dikelilingi *jogging track* dan tempat-tempat peristirahatan (terminal) berbentuk *gazebo* berarsitektur tradisional seperti Bali, Kudus, Yogyakarta, dan Meru (juga Bali). *Gazebo* Bali telah selesai dibangun, sementara *Gazebo* Kudus, *Gazebo* Yogya (rumah joglo), dan *Gazebo* Meru sedang dalam penyelesaian. Pemandangan di Lembah Padi ini cukup mengesankan karena hamparan sawah buatan yang ditata indah dan dua buah danau buatan yang cantik.

Gugus Lembah Padi yang hanya diperuntukkan bagi kavling-kavling siap bangun, telah menyelesaikan seluruh pembangunan infrastruktur jalan berikut kavling-kavling siap bangun. Demikian pula hamparan sawah seluas 10 Ha telah memberikan hasil. Kawasan Telaga Kahuripan juga tampil lebih menawan dengan selesainya pembangunan air terjun buatan setinggi 4 meter dengan lebar 30 meter, membentuk sebuah *"water wall"* yang megah dan menawan.

Terminal rekreasi "Gazebo Bali" di Lembah Padi

"Fasilitas air minum dari PAM yang sedianya baru dapat dinikmati pada tahun 1998 kini sudah terwujud melalui kerja sama dengan pihak PDAM Bogor yang mempercepat realisasi pembangunannya dengan mengambil air dari mata air alami Cikahuripan,"

tutur Johannes Tulung, General Manager Marketing PT Kuripan Raya.

Progres pembangunan Telaga Kahuripan juga telah menyelesaikan *cluster* Bukit Indraprasta seluas 20 Ha dengan berbagai tipe rumah, mulai dari Asparagus (47/120) hingga Hemerokalis (136/300). Di *cluster* ini telah diselesaikan pembangunan jaringan jalan dan sekitar 400 unit rumah delapan tipe. Sesuai komitmennya kepada konsumen, pihak pengembang pada Juni ini menyerahkan rumah berlantai satu dan selanjutnya pada Juli nanti akan diserahkan rumah berlantai dua. Juga telah selesai pembangunan "Gate System" sebagai pintu masuk dan keluar. Begitu pula dengan jaringan telepon, telah selesai tinggal menunggu kring saja.

Rumah Tipe Cosmos di Bukit Indraprasta

Ada pula *cluster* yang disebut Gugus Taman Ganesha, ± 50 Ha, yang dilengkapi oleh Lembah Bunga. Sesuai namanya, berbagai jenis bunga ditanam di sini sebagai daya tarik utamanya selain juga dilengkapi danau buatan. Realisasi pembangunan dimulai pada Juli 1997 sebanyak ± 1300 unit dengan berbagai tipe mulai dari Agave (36/

90) hingga Hemerokalis (136/300).

Ketiga *cluster* (gugus) perumahan itu merupakan tahap pembangunan pertama yang total luasnya mencapai 200 Ha. Total rumah yang dibangun di ketiga gugus ini kelak mencapai ± 2300 unit berbagai tipe. Tiap gugus akan memiliki gerbang sendiri-sendiri yang dijaga 24 jam/hari.

Sejak dibangun kurang dari setahun lalu, permukiman ini telah memasarkan lebih dari 800 unit rumah dan kavling berbagai ukuran. Konsumen yang ingin menyaksikan bagaimana wujud tipe-tipe rumah yang dibangun itu, dapat melihat rumah contoh berbagai tipe yang telah ada.

Selain itu, saat ini juga sedang diselesaikan pembangunan pusat lingkungan *(neighberhood centre)* seluas 4 Ha. Ini merupakan sarana komersial untuk memenuhi kebutuhan hidup warga yang tinggal di Telaga Kahuripan. Khususnya pada perumahan di *cluster* yang sebentar lagi dihuni seperti Bukit Indraprasta, Lembah Padi, dan Taman Ganesha. Di dalamnya hanya akan dibangun 16 bangunan di antaranya untuk minimarket, sekolah, *laundry,* salon, restoran, *furniture*, bank, taman rekreasi, toko buku, kantor pos, wartel, taman bacaan yang dikerjasamakan dengan Balai Pustaka, dll. Sisa lahannya akan didominasi oleh taman-taman terbuka hijau. Bangunan ini diperkirakan selesai pada Desember 1997, yang artinya lebih cepat dari rencana semula pada 1998.

Berbeda dengan fasilitas komersial di permukiman lain yang diperjualbelikan, pusat lingkungan di Telaga Kahuripan justru dipasarkan dengan sistem sewa. Menurut Hani, panggilan akrab Johannes Tulung, kalau mau menuruti nafsu bisnis, bisa saja kami meraup untung besar dengan menjual fasilitas itu karena memang peminatnya membludak. "Tapi kami ingin kami tetap memegang komitmen untuk menjaga harmoni kawasan permukiman sehingga tetap nyaman dan aman. Caranya ya dengan menyewakan itu," paparnya.

Fasilitas yang segera dibangun lainnya dan direncanakan selesai pada 1998 adalah Janapada Sport Club seluas 6.000 M2 , yang akan memiliki fasilitas SPA. Letaknya yang berada di tepi danau Cilala, *country club* ini akan dilengkapi dengan kolam renang lima tingkat, tenis, fasilitas sepeda air, perahu, dan perlengkapan olahraga air dan darat lainnya. "Jika sudah selesai nanti, *sport club* ini akan menjadi salah satu yang terbesar di Jabotabek," papar Johannes Tulung.

Satu hal lagi yang patut dicatat dalam kaitannya dengan sarana komersial di Telaga Kahuripan. Pembangunan kawasan permukiman ini memiliki konsep utama sebagai perumahan skala besar dan bukan sebagai sentra bisnis. Dengan demikian, skala pembangunan sarana komersial di sini tidak ditujukan bagi penduduk di luar perumahan. Hal ini untuk menjamin kenyamanan lingkungan Telaga Kahuripan yang asri itu.

Kantor Pemasaran di Telaga Kahuripan

Peta Lokasi Telaga Kahuripan

mah di Kavling mbah Padi

MEGA KUNINGAN
KAWASAN ANTAR BANGSA

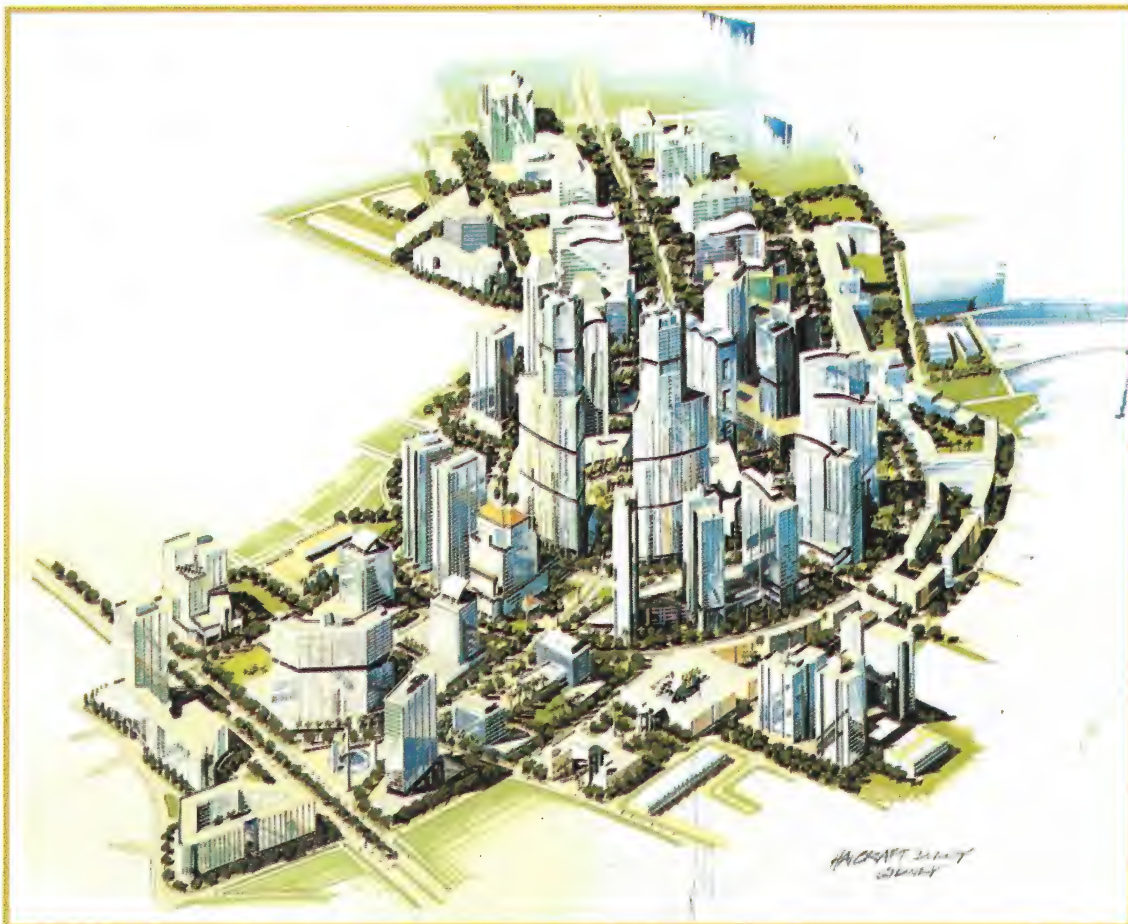
Proyek Masa Depan Dari Profesional Handal

Inilah mega proyek dengan konsep terpadu dan akrab lingkungan di jantung segitiga emas Jakarta.

Berawal dari keinginan untuk mengembangkan permukiman bernuansa internasional, maka lewat tangan dingin para profesional handal terciptalah sebuah kawasan diplomatik, komersial, dan hunian. Di atas areal seluas ± 54 hektar yang terletak di jantung segitiga emas Jakarta, dituangkanlah suatu konsep "Town Park" yang akrab lingkungan.

Selain akrab, mega proyek ini juga didukung rencana tapak yang megah, pedestrian terbuat dari granit selebar 4,6 meter serta dilengkapi jalan *boulevard* selebar 30 meter. Disain lansekap yang sangat elegan dipercayakan kepada Sasaki & Associates, sebuah biro konsultan lansekap terkemuka dari Amerika. Sedangkan dalam pelaksanaan proyek dikerjakan oleh Wiratman & Associates, konsultan lokal yang handal dan banyak dipercaya, menggarap manajemen konstruksi (CM).

Adalah PT Rajawali Nusantara Indonesia, BUMN di bawah Departemen Keuangan bersama PT Abadi Guna Papan, yang dikomandani oleh Edwin Kawilarang sebagai pengembang dan pengelola proyek ini.

Sebagai pengembangan sebuah kawasan mandiri, proyek Mega Kuningan menyediakan tidak kurang dari 60.000 kilowatt daya listrik PLN, 6.000 liter/menit debit air bersih PAM, dan lebih dari 10.000 saluran telepon. "Kesempatan yang sangat langka ini tidak akan kami sia-siakan. Karenanya kami akan mewujudkan sesuatu yang bernilai lebih, sebuah pembangunan kawasan yang bervisi masa depan," tegas Edwin Kawilarang, Dirut PT Abadi Guna Papan. Duduk sebagai Komisaris Utama di PT Abadi Guna Papan proyek ini Moh S Hidayat dan Nugroho Suksmanto sebagai Direktur Pengelola. Mereka adalah pengembang profesional yang telah banyak pengalaman mengembangkan proyek-proyek besar. Tidak heran, bila melihat konsep dan sarana proyek yang dikembangkan oleh para profesional tersebut, Mega Kuningan akan menjadi mega proyek yang didambakan oleh para generasi bervisi masa depan.

PERTEMANAN ADALAH ASET

EDDY KUNTADI

Nama Eddy Kuntadi belakangan ini makin berkibar di panggung bisnis properti, khususnya pada subsektor perumahan. Padahal, ia tergolong pendatang baru di sektor ini. Lelaki kelahiran Bandung tahun 1955 itu, lewat kelompok usahanya Grup Daksa, saat ini memiliki dan memimpin tak kurang dari 13 perusahaan yang sebagian besar di antaranya bergerak dalam pembangunan perumahan. Ia juga melebarkan sayap ke bisnis minyak dan gas bumi, perikanan, energi dan pariwisata. Terakhir, ia juga masuk ke bisnis transportasin dengan menjadi pemasok pemasok bus angkutan umum berbahan bakar gas di Jakarta.

Saya selalu berprinsip bahwa pertemanan adalah aset, ujar Eddy tentang kiat bisnisnya. Mungkin karena itu, ia termasuk orang yang gila berorganisasi. Padahal, ketika sekolah ia tergolong pelajar tulen . Menjadi pengurus OSIS sekalipun saya tak pernah, kenangnya.

Kini, Eddy Kuntady malah menjadi pengurus inti di berbagai organisasi kepemudaan dan profesi. Di Pengurus Pusat FKPPI, putra tunggal Brigjen (Purn) Djoko Soedarsono ini tercatat sebagai bendahara. Ia juga menjadi pengurus inti di organisasi Pemuda Panca Marga. Di BPP HIPMI, Eddy menjabat wakil ketua umum. Dan, di organisasi profesi REI, ia juga salah seorang ketua kompartemen DPP REI 1995-1998.

Banyak orang, menurut Eddy, salah menduga bahwa apa yang diraihnya merupakan fasilitas dari

ayahnya. Padahal, ayahnya pensiun tahun 1978. Sedangkan Eddy baru merintis usaha, dengan membuka biro arsitek tahun 1981. Saya memulai usaha betul-betul dengan kemampuan sendiri, katanya.
Berikut perbincangan Pria Takari Utama dari Properti Indonesia dengan Eddy Kuntadi, di kantornya, di Jalan Duren Tiga Jakarta Selatan, Petikannya:

Sektor properti selalu menjadi sorotan dari berbagai sisi. Mulai dari soal perbankan, tanah sampai kasus pengembang fiktif. Sebagai pelaku, bagaimana Anda melihat situasi bisnis properti saat ini?

Sebagian orang melihat dari sisi perbankan. Orang menganggap dunia properti menjadi penyebab timbulnya kredit macet dan ekonomi *overhead*. Tetapi sebagai pengembang, saya melihat perlu diperjelas atau dipisahkan, sebetulnya kalau mau bicara properti, properti yang apa dulu. Beberapa orang menyamaratakan bahwa properti sekarang bermasalah. Yang masuk kategori properti ini perlu dikotak-kotakan dulu. Bidang yang saya tekuni yaitu perumahan, kebutuhannya tetap tinggi.

Kita harus *fair* melihatnya. Subsektor properti yang lain mungkin sedang mengalami penurunan. Perumahan mungkin juga jenuh, tetapi kalau perumahan menengah, saya pikir tidak. Segmen ini tetap bergairah dalam kondisi apapun. Dulu ketika adanya *tight money policy* pun saya masih bisa jalan dengan segmen tersebut. Di sinilah diperlukan kejelian.

Kebutuhan akan perumahan, sejalan dengan perkembangan jumlah penduduk, tidak akan pernah habis. Tinggal kita melihat konsentrasinya mau ke mana dan segmen pasar mana yang akan dikejar. Bicara konsentrasi ini, kita bicara areal atau pengembangan daerah. Saya bermain di segmen pasar yang lebih spesifik.

Menurut seorang profesor dari Surabaya, kebutuhan perumahan kita tidak sebesar yang diprediksikan, karena banyak pembeli rumah bermotif investasi. Buktinya, rumah-rumah yang dibangun banyak yang kosong. Pendapat Anda?

PADA SUATU ACARA REI

Lingkungan hijau adalah ciri perumahan berwawasan lingkungan. Karena konsep ini, kita sudah dua kali mendapatkan penghargaan. Satu dari Pemerintah Jawa Barat sebagai lingkungan perumahan berwawasan lingkungan terbaik. Dan, belum lama ini kami mendapat Sahwalhi Award.

Begini. Segmen pasar itu selalu ada dan spesifik. Kehidupan ekonomi sudah semakin baik. Tingkat pendapatan masyarakat juga makin baik. Terutama, golongan generasi muda yang berpendidikan dan punya pendapatan lebih baik. Segmen ini yang saya pegang. Begitu juga kalangan birokrat dan pegawai negeri yang pendapatannya semakin baik. Menurut saya, segen ini masih besar dan perlu kita kejar. Konsep rumah yang dikembangkan bagi mereka antara menengah sampai mendekati kecil, tetapi tidak kecil sekali.

Di Jabotabek, kelihatannya Grup Daksa lebih mengandalkan areal selatan...

Saya berpendapat bahwa makin ke selatan lokasi itu jelas akan semakin jauh dari kontaminasi akibat polusi. Dan, wilayah selatan ini kan makin mekar. Selain itu, daerah selatan mempunyai beberapa poin positif, misalnya wilayah-wilayah hijau masih lebih baik. Di Selatan, konservasi lingkungan serta peresapan air tanah selalu menjadi perhatian. Kedua, kecenderungan untuk industri ke arah selatan lebih kecil. Saya melihat konsep-konsep pengembangan kota satelit ini tetap akan diarahkan ke selatan.

Anda termasuk yang selalu mengklaim diri sebagai pembangun hunian berwawasan lingkungan. Apa sih kriteria berwawasan lingkungan? Apa bukan slo-

gan pemasaran saja?

Proyek kami memang lebih banyak di selatan Jakarta. Sebab, makin ke selatan suasananya makin asri. Konservasi lingkungan masih terjaga. Suasana seperti itu harus tetap dijaga dengan membangun perumahan yang berwawasan lingkungan. Caranya? Pertama, menjaga konservasi air tanah. Air hujan tidak boleh dibiarkan terbuang percuma, tetapi harus meresap ke dalam tanah. Untuk itu, di setiap rumah dibuatkan sumur resapan air. Untuk melakukan ini, kita bekerjasama dengan pakar lingkungan dari UGM. Cara ini sudah diakui oleh Departemen PU. Kedua, konsep desain selalu menekankan pada konsep hijau. Lingkungan hijau adalah ciri perumahan berwawasan lingkungan. Karena konsep ini, kita sudah dua kali mendapatkan penghargaan. Satu dari Pemerintah Jawa Barat sebagai lingkungan perumahan berwawasan lingkungan terbaik. Dan, belum lama ini kami mendapat Sahwalhi Award, karena dinilai mempunyai keperdulian terhadap lingkungan. Jadi, konsep berwawasan lingkungan bukan ungkapan semata, tetapi ada hasil nyata yang dilakukan.

Bidang resor cukup tinggi risikonya. Mengapa Anda berani mengembangkan Resor Anyer Marina?

Ini merupakan antisipasi yang bersifat lebih spesifik. Pertama, liburan sudah menjadi suatu kebiasaan dan kebutuhan. Kedua, dengan adanya hari Sabtu libur, orang mempunyai kebutuhan *weekend* yang lebih besar. Untuk mengatasi kemacetan lalu lintas ke Puncak setiap waktu liburan, saya melihat perlu dicarikan alternatif tujuan wisata selain puncak. Sebagian orang, mungkin senang ke gunung tetapi saya mempunyai kombinasi pegunungan dan pantai. Laut punya daya tarik tersendiri.

Kita mencoba menciptakan sesuatu lingkungan khas. Pertama, bentuknya *landed house* dengan tanah yang relatif luas, bukan rumah yang berderet-deret begitu. Kedua, kita bisa mengelola kembali. Artinya, kalau konsumen tak menggunakannya sendiri, kita bisa membantu untuk menye-

namanya, kota ini akan dipadati aneka bunga yang ditanam menyebar, mulai dari gerbang utama hingga ke lingkungan rumah tinggal. Untuk ini, kami telah menyiapkan ratusan tanaman bunga untuk lansekap. Di samping sebagai kota sejuta bunga, kami juga mengembangkan konsep kota ini sebagai kota budaya, kota wisata, lengkap dengan fasilitas pendidikan dan pusat bisnis modern. Dengan konsep kota budaya, bentuk fisik bangunan bergaya arsitektur klasik, arsitektur tradisional nusantara dan arsitektur modern. Sedang kota wisata diimplementasikan dengan memanfaatkan potensi alam untuk sarana rekreasi. Di sini ada danau alami seluas 15 hektar dan sungai Ciliwung yang melintas 4,5 kilometer untuk kegiatan olahraga dan rekreasi air.

Masalah etika ini memang tidak bisa diserahkan kepada masing-masing pengembang. Karena itu aturannya perlu makin diefektifkan, demikian juga dengan mekanisme pengawasan yang ada di jajaran pemerintah.

wakan ke orang lain.

Fasilitas dan lokasi dirancang semenarik mungkin. Misalnya, ada fasilitas olahraga dan kelautan, restoran terapung, jet ski, akademi golf. Selain itu dengan harga yang relatif terjangkau (tipe 38/300 harganya Rp 85,5 juta), kami yakin tak ada masalah bagi pasar. Kalau produknya bagus, otomatis orang akan membeli.

Selain itu, kita membuat konsep baru yang akan diekspos dalam beberapa bulan ini, di mana kita akan ciptakan suasana kelautan tidak hanya di tepi pantai, tetapi dibuat lingkungan hunian yang masing-masing memiliki pintu-pintu ke laut dengan membuat *lagoon*.

Di saat bisnis rumah properti menurun, terutama untuk rumah mewah dan resor, Anda yakin proyek ini laku?

Buktinya, saat acara peluncuran laku keras. Kita kembali kepada segmen tadi. Yang saya kejar, orang hanya menyisihkan kurang lebih Rp 850 ribu tiap bulan. Rekreasi untuk satu keluarga misalnya dua minggu sekali. Mengingat sewa hotel cukup mahal, saya kira habisnya bisa Rp 1 juta. Mengapa ia tidak sisihkan anggaran itu untuk menyicil rumah resor yang bisa dimiliki. Lagi pula, konsepnya mengawinkan antara rumah dengan *village* dan yang penting harga tak begitu tinggi.

Kini Anda juga membangun perumahan berskala kota di daerah Depok. Apa bedanya dengan kota-kota baru yang kini sudah ada?

Ya, sekarang kita sedang mengembangkan Kota Kembang Depok Raya. Luasnya sekitar 300 hektar. Sesuai dengan

Soal kasus-kasus perumahan fiktif dan keresahan konsumen perumahan karena ulah pengembang. Sebagai pengurus REI, bagaimana Anda melihat etika bisnis para pengembang saat ini?

Itu kembali kepada pribadi para pengembang. Walaupun pemerintah membuat berbagai aturan, selama pribadi-pribadi para pengembang tidak pu-nya sikap mental yang baik, menurut saya tetap akan sulit. Tapi, masalah etika ini memang tidak bisa diserahkan kepada masing-masing pengembang. Karena itu aturannya perlu makin diefektifkan, demikian juga dengan mekanisme pengawasan yang ada di jajaran pemerintah.

REI sendiri, sebagai organisasi kan punya dua fungsi. Keluar, ia mewakili kepentingan anggota. Ke dalam, ia perlu terus memantapkan fungsi pembinaan terhadap anggota, termasuk meningkatkan profesionalisme dan etik bisnisnya.

Komplain konsumen yang cenderung meningkat ini, apa bukan menunjukan indikasi menurunnya integritas pengembang?

Kita memang tidak bisa menghindari komplain. Saya pikir tidak ada developer yang tidak mempunyai masalah. Kini, tinggal bagaimana kita memperkecil masalah. Paling

tidak, kalau masalah itu timbul bagaimana kita menguranginya. Kecil atau besar masalah itu, akan membawa dampak terhadap kinerja pengembang. Saya pribadi selalu membuka diri terhadap kritik dan saran. Sebab, saya memang tidak bisa menyentuh atau mengikuti semua secara detil dan kita sudah membuat sistem atau pola tanggung jawab. Tetapi kalau ada hal-hal yang sudah dianggap melampaui batas, ya tolong jangan segan-segan dan saya akan *welcome*.

Khusus bagi Daksa, saya selalu menempatkan orang terpercaya menangani setiap kawasan. Saya menerapkan sistem desentralisasi, di mana setiap kawasan mempunyai penanggungjawab pengelolaan. Kalau ada masalah, lalu dikoordinasikan dalam rapat direksi setiap pekan.

Menurut Anda, apa faktor-faktor penyebab makin meningkatnya komplain konsumen?

Itu suatu proses. Sebagian pengembang tidak melakukan pembangunan sendiri, tapi menyerahkan kepada sub-sub kontraktor. Di sinilah kadang-kadang timbul masalah, karena tidak semua kontraktor punya kemampuan yang sama. Kadang-kadang satu kontraktor yang kita anggap mampu, tahu-tahu ada saja masalah. Inilah biasanya penyebab keterlambatan, atau masalah kualitas dan sebagainya.

Walaupun itu kesalahan kontraktor, dampaknya selalu merugikan konsumen. Dan, konsumen selalu nyaris dalam posisi lemah...

Begini. Umumnya pengembang kan berprinsip: "Saya punya aturan main begini. Anda mau membeli atau tidak? Kalau mau membeli, harus ikut aturan yang saya buat." Tapi menurut saya, kini kita tidak bisa lagi seperti itu. Kita harus kembali ke prinsip bahwa konsumen adalah raja. Konsumen ini punya hak yang seimbang dalam berhubungan dengan pengembang. Kalau kita tidak tidak melayani dengan baik, saya yakin citra pengembang itu akan sangat jelek. Saya akan mencoba menerapkan slogan "Daksa *means quality*".

Tapi kadang-kadang pengembang juga kurang transparan mengenai proyeknya, sehingga konsumen mendapat informasi yang keliru ...

Di sinilah para konsumen harus jeli. Kadang-kadang konsumen begitu mudah mempercayai semua keterangan yang diberikan pengembang. Contohnya, konsumen sering tak pernah membaca dengan teliti kontrak. Begitu timbul masalah, misalnya rumah belum jadi sesuai jadual, mereka baru melihat kontrak. Seharusnya sejak awal dong. Karena itu, seharusnya konsumen tidak dalam posisi lemah. Jadi, ini harus timbal balik. Pengembang punya hak untuk mempunyai suatu pola, di lain pihak konsumen pun perlu pula menjaga hak-haknya. Pengembang jangan ada niat menipu masyarakat. Sekali konsumen merasa tertipu, maka dampaknya akan sangat luas. Dari mulut ke mulut orang akan menggunjingkannya. Kalau ada kekurangan, oke kita perbaiki bersama-sama.

Ngomong-ngomong, bagaimana Anda membagi waktu antara mengurus perusahaan dan aktivitas di berbagai

BERSAMA KELUARGA

Saya punya profesional yang cukup handal. Saya cukup berkonsentrasi pada perencanaan dan pengawasan. Kalau mereka bisa bekerja sesuai apa yang direncanakan, itu kan berarti memperingan tugas pengawasan.

organisasi yang Anda ikuti?

Saya punya profesional yang cukup handal. Saya cukup berkonsentrasi pada perencanaan dan pengawasan. Kalau mereka bisa bekerja sesuai apa yang direncanakan, itu kan berarti memperingan tugas pengawasan. Secara bertahap, beberapa fungsi penting juga mulai saya delegasikan kepada beberapa rekan saya.

Anda menganut filosofi bisnis apa?

Pertama, teman adalah aset. Kedua, dalam menjalankan setiap tindakan saya selalu mencoba berpegang pada tiga kata : pikir, ukir dan zikir. Sebelum bertindak kita camkan dulu, kalau itu benar baru implementasinya lalu kemudian diikuti dengan doa kepada Tuhan.

Eddy Kuntadi merintis usaha Daksa tahun 1981, bersama temannya seorang insiyur teknik sipil, Tito Santoso. Ketika itu ia masih kuliah di Fakutas Teknik Universitas Tarumanegara (ia lulus sebagai arsitek tahun 1983). Duet Eddy dan Tito mulanya hanya mendirikan perusahaan konsultan arsitektur. Kantornya pun masih di rumah Eddy di Jl. Daksa, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan. "Nama perusahaan itu asalnya memang dari nama jalan di rumah saya itu," kenang Eddy. Ia menggunakan nama itu karena kata "daksa" dari Bahasa Sangsekerta maknanya juga bagus yaitu tangkas dan berpengalaman.

Dari konsultan, Daksa berkembang menjadi kontraktor. Mereka membeli beberapa kapling tanah di wilayah Cinere, membangun rumah tinggal lalu menjualnya. Sebagai kontraktor suatu ketika mendapat proyek pembangunan Museum Perangko di Taman Mini. "Itu adalah proyek monumental bagi kami," tambah Eddy.

Setelah sukses membangun beberapa rumah tinggal, akhirnya timbul ide untuk menjadi pengembang kawasan. Tahun 1987/1988, Daksa mulai mengembangkan perumahan Griya Lembah Depok dengan fasilitas KPR BTN. Awalnya hanya seluas 2 hektar, lalu berkembang menjadi 15 hektar. Setelah itu Eddy makin dipercaya oleh perbankan sehingga dapat mengembangkan proyek berikutnya. Lalu, membangun rumah menengah Griya Depok Asri. Itupun dimulai dengan 7 hektar. Barulah belakangan perumahan itu berkembang menjadi 20.

Eddy terus merambah daerah lain dengan membangun Griya Tugu Asri (dekat kampus UI) dan Puri Sriwedari di Cibubur. Dan, Daksa meluncurkan lagi proyek perumahan resor Marina Anyer sebanyak 840 unit di atas tanah seluas 60 hektar di Pantai Anyer, Jawa Barat. Dan, akhir 1996 lalu, Eddy juga mulai mengembangkan permukiman Kota Kembang Depok Raya seluas 300 hektar.

Dari istrinya Nanik Syafiana yang dinikahi tahun 1981, Eddy dikarunia dua orang putra dan satu orang putri. Mereka adalah Arya 11 tahun, Dimas 9 tahun, Adinda 7 tahun. "Waktu libur adalah untuk keluarga. Tak ada urusan bisnis di hari libur," ujar lelaki yang senang melakukan jogging ini ■

INDEKS KARYA :

- Griya Depok Asri
- Griya Tugu Asri
- Kota Kembang Depok Raya
- Resor Marina Anyer
- Kota Hijau Balikpapan

BERKEMBANG KARENA KARYA DAN DEDIKASI

Grup Daksa kini tak bisa lagi disebut sebagai "pengusaha rumahan" seperti tahun 1984 perusahaan ini dimulai. Dengan ciri mengutama-kan kualitas, konseptual dan dedikasi yang mengacu pada kemitraan, kini kelompok usaha yang dirintis duet Eddy Kuntadi dan Tito Santoso itu, sudah menjadi konglomerasi.

Properti tetap masih menjadi bisnis inti. Saat ini, tercatat 11 proyek properti yang telah dan sedang dikembangkan, dari rumah tipe kecil sampai rumah mewah dan resor. Karya Daksa tersebut adalah Griya Lembah Depok (15 Ha), Griya Depok Asri (40 Ha), Griya Tugu Asri (15 Ha), Puri Sriwedari Cibubur (15 Ha), Bogor Asri Cibinong (50 Ha), Marina Anyer Vila & Resor (70 Ha), Kota Hijau Balikpapan (150 Ha), Kota Taman Samarinda (300 Ha), Bandar Balikpapan (8 Ha), Kota Kembang Depok Raya (300 Ha) dan yang segera diluncurkan adalah perumahan di Karang Satria Bekasi (50 Ha). Total pengembangan properti Grup Daksa kini lebih 1.000 Ha.

Ir. Eddy Kuntadi (Chairman) dan Ir. Tito Santoso (President Director)

Prestasi di bisnis properti tak hanya terbukti dari sambutan luas masyarakat, tetapi juga berupa penghargaan dari pemerintah, lembaga swadaya masyarakat dan kalangan pers. Umpamanya, Griya Depok Asri memperoleh penghargaan sebagai Perumahan Berwawasan Lingkungan Terbaik dari Pemda Jawa Barat dan SAHWALI Award dari Pusat Informasi & Pengelolaan Lingkungan Indonesia (PIPLI) untuk konsep pelestarian resapan air di setiap rumah produk Daksa. Majalah *Properti Indonesia* juga memberikan penghargaan, karena berdasarkan jajak pendapatnya Griya Depok Asri merupakan perumahan favorit di wilayah Depok.

Kini Grup Daksa juga sudah melebarkan usaha ke bidang lain seperti kapal tanker, perikanan, pariwisata, otomotif, agro, kontraktor, konsultan, industri makanan dan energi. Perkembangan dan prestasi Grup Daksa ini membuktikan bahwa tidak selalu pengusaha pribumi hanya muncul sekejap lalu hilang tanpa bekas. Berikut beberapa karya Grup Daksa itu ■

KOTA KEMBANG DEPOK RAYA

Kota Wisata dan Kota Budaya sejuta bunga di Selatan Jakarta

Pernahkah terbayangkan punya hunian di lingkungan yang dikelilingi sejuta bunga? Taman lingkungan dan taman rumah, semuanya berhias kembang. Semua itu bukan mimpi. Grup Daksa mempersembahkan semua itu khusus buat Anda yang mendambakan hunian dengan suasana tenang dan damai, fasilitas lengkap, aksesbilitas yang sangat mudah dan nilai investasi yang terus meningkat. Anda akan mendapatkan semua itu, bila bergabung dengan para penghuni Kota Kembang Depok Raya. Letaknya di Jalan Raya Terusan Margonda, Kotif Depok, Selatan Jakarta yang asri.

Perumahan berskala kota ini dibangun sebagai perwujudan dari sebuah obsesi Grup Daksa membangun suatu kehidupan kota di dalam kota, lengkap dengan berbagai aktivitas dan fasilitas. Karena lokasinya berada di Selatan Jakarta— yang merupakan daerah resapan air, maka konsep pengembangannya diarahkan menjadi kota hijau. Tanaman penghijauan yang dipilih adalah jenis bunga-bungaan yang memiliki nilai estetika tinggi.

Uniknya lagi, di samping menyandang identitas sebagai kota sejuta bunga, Kota Kembang Depok Raya juga memiliki kekhasan sebagai Kota Budaya dan Kota Wisata, lengkap dengan fasilitas pendidikan dan pusat bisnis modern. Sehingga, kota ini menjadi *self contained city*, di mana para penghuni dapat dengan mudah memenuhi segala kebutuhannya di dalam kota ini.

Identitas sebagai Kota budaya dan Kota Wisata, tentu bukan slogan semata. Dengan konsep Kota Budaya, bentuk fisik bangunan dirancang dengan sentuhan beberapa gaya arsitektur. Seperti arsitektur klasik (tempo doeloe), arsitektur tradisional Nusantara, dan arsitektur modern. Khusus untuk melestarikan arsitektur tradisional Nusantara, pihak pengembang sengaja menyiapkan kavling khusus seluas 10 hektar. Para konsumen kavling khusus ini diberikan syarat yang khusus pula. Soalnya, mereka harus membangun rumah sesuai dengan gaya arsitektur Nusantara. Konsep yang seperti ini, tentu saja menjadikan Kota Kembang Depok Raya sebagai cagar alam budaya Indonesia.

Sedangkan sebutan Kota Wisata, karena selain dihiasi lansekap bunga yang sangat menawan, juga akan memanfaatkan potensi alam untuk sarana rekreasi. Di wilayah Kota Kembang Depok Raya terdapat danau alami seluas 15 hektar, dan Sungai Ciliwung yang melintasi kota ini sepanjang 4,5 kilometer, yang akan dimanfaatkan untuk kegiatan olahraga dan rekreasi air. Untuk mendukung olahraga "Rafting Keluarga", pihak pengembang menyiapkan dermaga di pinggir sungai.

Tidak jauh dari dermaga itu, dibangun pula pasar seni dan teater terbuka di atas tanah seluas 5 hektar. Seperti halnya pasar seni di Ancol, di sini ditampung aktivitas

para seniman untuk berkarya dan menjual hasil karyanya. Selain itu, terdapat pula dermaga air yang merupakan pusat aktifitas arung jeram dan serta restoran dan kafe di sepanjang Sungai Ciliwung. Ada pula pasar bunga yang menampung petani bunga dan menjual aneka bunga, serta kebun buah yang lengkap dengan pasar buahnya.

Sebagaimana proyek Daksa yang lain, Kota Kembang Depok Raya juga perumahan yang berwawasan lingkungan. Di tiap rumah terdapat sistem resapan air. Selain itu, listrik PLN menggunakan sistem jaringan bawah tanah. Ada sistem saluran sentral parabola, *driving range*, pusat

olah raga dan kebugaran, serta taman bermain.

Fasilitas lain yang dapat dinikmati di kawasan Kota Kembang Depok Raya meliputi pusat rekreasi (pasar seni & teater terbuka, pasar buah & bunga, restoran tradisional, arung jeram), pusat bisnis dan perkantoran, pusat jajan dan hiburan, pusat perbelanjaan dan masjid raya.

Tidak hanya itu, Kota Kembang Depok Raya juga pantas disebut Kota Pendidikan. Maklum, fasilitas pendidikan yang disediakan sangat lengkap. Mulai dari TK sampai perguruan tinggi. Dari Universitas Guna Dharma jaraknya hanya 5 km, dari UI 7 km dan dari Universitas Pancasila 9 km. Jadi, ada jaminan masa depan pendidikan anak-anak Anda.

Di samping itu, sudah umum diketahui bahwa lokasi Kota Kembang Depok Raya sangat mudah dijangkau, baik dari Jakarta maupun Bogor. Soalnya, tersedia sistem angkutan umum 24 jam. Lokasi Kota Kembang hanya 1,5 km dari Terminal Depok dan 500 meter dari Stasiun Depok Lama tempat pemberhentian Kereta Api Listrik (KRL) Eksekutif "Pakuan". Bagi penghuni yang menggunakan kendaraan pribadi, tersedia berbagai alternatif jalan. Di samping melalui Margonda Raya-Lenteng Agung-Pasar Minggu, bisa pula dicapai dari Pondok Labu/Ciganjur atau Jati Padang Jagakarsa-Margonda Raya. Alternatif ini akan bertambah lagi, begitu jalan tol Depok-Antasari direalisasikan tahun 1998. Sedang dari arah Bogor, di samping menggunakan KRL, bisa pula dicapai dari Jalan Raya Cibinong-Jalan Raya Pemda Bogor, atau Melalui Jalan Raya Bogor-Tole Iskandar.

Penandatanganan kerjasama Grup Daksa dengan KOKARGA

Dengan konsep yang jelas dan inovatif tersebut, tidak salah pilihan Anda terhadap Kota Kembang Depok Raya sebagai tempat hunian yang ideal bagi keluarga bahagia. Saat ini telah terjual sejumlah 1500 unit rumah berbagai tipe di Kota Kembang Depok Raya. Sejumlah 300 unit diantaranya dibeli oleh Koperasi Karyawan Garuda (KOKARGA). Menurut Tito Santoso, Presiden Direktur Grup Daksa, kerjasama dengan Koperasi Karyawan Garuda tersebut adalah wujud kepedulian Grup Daksa dalam hal penyediaan kebutuhan perumahan nasional khususnya untuk instansi pemerintah dan swasta ■

PURI SRIWEDARI CIBUBUR

Hunian Prestisius di kesegaran alam Cibubur

Jika Anda seorang eksekutif pengambil keputusan, maka niscaya kedamaian tinggal di Puri Sriwedari Cibubur akan menjadi inspirasi bagi keputusan-keputusan penting Anda. Soalnya, hanya di sinilah Anda akan menemukan hunian bak istana dengan lingkungan ekslusif yang damai dan inspiratif.

Gerbang Eksklusif Puri Sriwedari Cibubur

Begitu memasuki gerbang Puri Sriwedari Cibubur, keakraban dan keramahan alam menyambut kedatangan Anda. Grup Daksa melalui PT Inti Karsa Daksa, sengaja melestarikan legenda kesejukan alam Cibubur, khusus untuk Anda yang mengerti arti sukses hidup. Betapa tidak. Kesuburan dan hijaunya dedaunan, serta maraknya taman bunga dan lembutnya embun pagi, akan menjadi hari-hari Anda di permukiman yang dikembangkan seluas 20 hektar ini.

Sebagai eksekutif pengambil keputusan, tentulah Anda orang yang mengagungkan waktu. Berlama-lama di jalan, baik karena macet maupun jarak tempuh yang jauh, tentulah tidak Anda inginkan. Waktu adalah uang. Demikian ungkapan lama yang tak pernah basi sampai kini. Nah, pengembang kawasan Puri Sriwedari Cibubur ini, paham betul soal itu. Karena itulah, lokasi yang dipilih sangat strategis dan punya akses langsung ke jalan tol. Jaraknya hanya 300 meter dari pintu tol Cibubur dan dekat sekali dari Bumi Perkemahan Cibubur. Persisnya di Jalan Alternatif Cibubur, yang tembus ke Jonggol.

Karena berada di lokasi emas itu, pilihan Anda terhadap Puri Sriwedari Cibubur mempunyai keuntungan ganda. Di samping mendapatkan hunian prestisius dan eksklusif, nilai properti yang Anda beli pasti berlipat-lipat nilainya dari waktu ke waktu. Apalagi, lokasinya berada di jalur menuju Cileungsi dan Jonggol, tempat di mana sedang dikembangkan proyek-proyek mega properti seperti Bukit Jonggol Asri, Citra Indah dan Menteng Metropolitan.

Begitu juga desain rumah, sesuai dengan kelasnya, dirancang dengan konsep mozaik. Dibuat dengan rancang bangun yang matang dan terencana. Hasilnya adalah perpaduan gaya desain yang sempurna dan arsitektur terdepan, bahan-bahan bangunan yang terpilih, serta kecermatan detil pengerjaannya. Semua itu dipersembahkan sebagai wujud Adikarya ekslusif, yang memuaskan Anda sebagai penghuni istana di Puri Sriwedari Cibubur.

Di sini tersedia tujuh pilihan, dari tipe Opal (LB 88,16/LT 90) sampai tipe Ruby (LB 300/LT 900) dengan harga berkisar dari Rp. 191 juta sampai Rp. 1,3 miliar ■

Tipe Saphire

Griya Tugu Asri

Pesona Kesempurnaan Hunian Eksklusif

Griya Tugu Asri merupakan salah satu perumahan di kawasan Depok yang lokasinya dekat dengan Jakarta.

Perumahan Griya Tugu Asri memang sangat menguntungkan. Di samping dekat dengan UI, perumahan ini juga dekat dengan perguruan tinggi ternama lainnya, seperti Universitas Jayabaya di Jalan Raya Bogor, Universitas Pancasila dan IISIP Lenteng Agung. Bahkan, dengan Universitas Guna Dharma di Jalan Akses UI, lebih dekat lagi, sehingga dapat ditempuh dengan berjalan kaki saja. Lokasinya yang strategis, memudahkan untuk mencapai kawasan Jakarta Selatan, dan Jakarta Timur.

Kolam renang rekreasi

Lingkungan Griya Tugu Asri

Rumah-rumah yang dikembangkan di Griya Tugu Asri menganut konsep rumah taman. “Dari halaman sampai ke jalan merupakan taman,” ujar Ir.Tito Santoso, Presiden Direktur Grup Daksa. Selain itu, semua blok dikelilingi oleh *jogging track* selebar 3,5 meter. Jalan utama atau *boulevard*, yang dibuat selebar 15 meter, menambah kelegaan suasana. Lampu taman pun dibuat tidak sekadar alat penerangan, namun dirancang begitu estetis. Begitu juga konsep rancangan rumah pun ditata demikian apik dan artistik. Tata ruang tersebut dibuat lebih leluasa, sehingga memungkinkan penghuni untuk mengatur interior ruangan sesuai dengan selera.

Fasilitas lainnya adalah lapangan tenis, kolam renang dan jaringan telepon, sentral parabola, sistem saluran buangan yang sempurna, tempat ibadah, *club house* serta taman lingkungan &taman bermain. Kini sudah 164 keluarga yang memutuskan tinggal di Griya Tugu Asri ■

KOTA HIJAU BALIKPAPAN

Hijaunya Kota Taman

Grup Daksa termasuk sebagian kecil dari kelompok usaha yang menaruh perhatian pada perkembangan pembangunan perumahan di daerah. Semua orang maklum, para pengusaha properti lebih banyak berkiprah di wilayah Jabotabek atau Surabaya dan sekitarnya, karena memang di sinilah ladang keuntungan yang tak pernah henti. Tapi bagi Grup Daksa tidak demikian. Kelompok usaha ini, juga menaruh perhatian ke daerah Kalimantan Timur, tepatnya Balikpapan.

Di kota minyak ini, Grup Daksa melalui anak perusahaannya PT Daksa Kalimantan Putra, mengembangkan permukiman yang sarat dengan lingkungan nuansa hijau. Karena konsepnya berwawasan lingkungan, Daksa memberi nama permukiman itu KOTA HIJAU BALIKPAPAN. Hijaunya Kota Taman. Sebuah nama yang tidak berlebihan. Mengingat pengembangnya membangun hunian

Lingkungan perumahan Kota Hijau Balikpapan

Suasana *launching* Kota Hijau Balikpapan

dengan laras yang harmonis terhadap lingkungannya, rumah tinggal yang nyaman dengan ditunjang secara berimbang oleh fasilitas yang direncanakan dengan matang.

Dengan hunian berwawasan lingkungan, Kota Hijau Balikpapan menjadikan alam sekitar sebagai sahabat dan bagian yang tak terpisahkan dari huniannya. Indahnya Pantai Manggar yang terbentang di sisi kawasan, serta danau-danau kecil dan parit-parit bersih yang mengalirkan air yang jernih, tidak saja menjadi elemen lansekap yang sejuk dan asri, tetapi juga bagian dari sistem pengolahan lingkungan. Paru-paru kawasan, peredam kebisingan dan penyaring polusi, dirancang sebagai area taman yang bernuansa hutan. Di hunian seluas 100 hektar ini, taman hutan kota yang ditumbuhi berbagai jenis tanaman dan buah-buahan serta dihuni aneka burun danau asri dan *boulevard* bunga.

Sebagaimana proyek Daksa lainny permukiman ini juga dilengkapi berbag fasilitas seperti *club house, playgrou jogging track*, lapangan tenis dan kola renang. Dan, yang penting lagi, lokasiny sangat strategis, karena tidak jauh da Bandara Internasional Sepinggan ■

MARINA ANYER VILA & RESOR

Berekreasi dan berinvestasi

Bagi masyarakat Jakarta dan kota-kota besar lainnya, rekreasi sudah termasuk kebutuhan utama. Betapa tidak. Perhatikanlah jalur ke Puncak setiap akhir pekan, warga Jakarta seakan dikomandokan menuju kawasan itu. Akibatnya, jalanan macet tidak terhindarkan. Situasi seperti ini tentu saja tidak menguntungkan, karena tujuan berrekreasi tidak tercapai sepenuhnya. Mengapa? Stres di jalan karena macet, membuat suasana tak ubahnya seperti di Jakarta.

Nah, Grup Daksa kini menawarkan pilihan baru untuk rekreasi warga Jakarta. Anda pasti sudah tahu, namanya Marina Anyer Vila & Resor. Lokasinya di Jl. Raya Anyer Km 139, Anyer, Jawa Barat. Dengan waktu tempuh 1,5 jam dari Jakarta dan bebas macet, Anda sudah dapat menikmati indahnya vila & resor nuansa pantai.

Di lokasi yang indah ini, Anda pun dapat memiliki vila dengan harga terjangkau. Cukup dengan harga Rp 78,2 juta (setelah diskon 15%), Anda sudah bisa memiliki vila tipe 38/160.

Untuk pembelian vila senilai di atas Rp 100 juta dapat bonus *jetski*, dan pembelian di atas Rp 400 juta bonusnya *jetboat*.

Bandingkanlah dengan properti sejenis di kawasan itu, harganya untuk tipe yang sama mulai dari Rp 100 juta. Mungkin Anda berpendapat: untuk apa harus memiliki vila, toh tidak setiap saat digunakan? Justru di sinilah letak keuntungannya. Anda bisa menyewakan atau pengembang akan membantu menyewakan vila Anda.

Harga sewa vila luas standar saat ini adalah US $ 250-300 (weekand) dan US $ 150-200 (hari biasa). Nilai investasi anda meningkat ± 40 % untuk 2 tahun. Karena harga jual launching tahun 1995 adalah Rp 60 juta (tipe 38/120) dan harga launching tahun 1997 sudah mencapai Rp 85 juta (tipe 38/120). Nah, silahkan hitung sendiri keuntungan yang diraup.

Tipe Carita

Fasilitasnya juga lengkap. Mari Anyer memiliki Marina Hotel, Marina Co ference, Marina (dermaga). Sedang di pant terdapat fasilitas jemur (*sun bathing surving, wind surving, diving, jetski, b nana boat, jet boat, yacht*, kolam rena water park. Lalu, di *club house*, tersed fasilitas galeri (*art shop*) dan restoran te laut. Sedang di lingkungan vila ada *mi golf, driving range, jogging track, cl house*, taman, pusat kebugaran, rua serbaguna dan kolam renang.

Dengan benefid seperti itu, tidak her jika vila & resor Marina Anyer diserbu o ang. Dalam 5 bulan setelah peluncura telah terjual 222 unit. Agar tid ketinggalan, sebaiknya Anda pun amb bagian memiliki vila di areal resor selu 70 hektar itu.

Fasilitas Marina Anyer

Keterangan selanjutnya hubungi:

GRUP DAKSA

Jalan Duren Tiga No. 18 Jakarta 12760
Telp. (021) 797 5955 (hunting), Fax. (021) 797 5

BANYAK PENGEMBANG BISA TERSUNGKUR

TANTO KURNIAWAN

Profesional handal di bisnis properti ternyata tak harus berlatar belakang pendidikan teknik sipil atau arsitek. Hal itu, setidaknya telah dibuktikan oleh Tanto Kurniawan, alumnus Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia 1980, yang kini menduduki posisi puncak di beberapa perusahaan dalam grup Pembangunan Jaya. Bergabung di PT Pembangunan Jaya pada pertengahan tahun 1981, Tanto pertama kali ditempatkan di bagian riset dan pengembangan. Setahun kemudian, ia dipercaya menjadi asisten manajer keuangan, dan ditugasi membuat studi kelayakan proyek-proyek baru yang akan dikembangkan Jaya. Di sinilah ketajaman analisisnya mulai terlihat. Satu proyek properti cukup besar yang diusulkan beberapa eksekutif Jaya yang lebih senior, ia tolak karena dinilainya tak layak. Terbukti beberapa tahun kemudian, Jaya bisa menderita rugi besar jika proyek itu dilaksanakan.

Sejak itulah, konon, Ir. Ciputra tertarik pada kemampuan stafnya ini, yang ketika itu tergolong masih yunior. Ia lalu dipromosikan menjadi kepala divisi keuangan departemen realestat Grup Jaya. Tahun 1986, Tanto dipercaya menjadi wakil direktur PT Capitol Mutual Corporation (CMC), salah satu unit kegiatan Jaya yang membawahkan 20 anak perusahaan, yang membidangi berbagai jenis industri mulai farmasi hingga jasa konsultan.

Setelah 2 tahun di PT CMC,

Tanto ditarik kembali ke holding sebagai kepala direktorat keuangan departemen realestat. Baru tiga bulan, ia dipromosikan kembali menjadi deputi direktur dengan tugas menangani BPP Ancol dan PT Taman Impian Jaya Ancol. Sukses mengembangkan Taman Impian Jaya Ancol, tahun 1991 Tanto dipercaya memegang jabatan direktur di empat perusahaan sekaligus: PT Pembangunan Jaya, PT Jaya Real Property, PT Jaya Real Estate Company, dan PT Wisma Jaya Artek. Tahun 1992, ia diangkat menjadi komisaris Jayabank, dan setahun kemudian ia dipercaya pula menjadi direktur PT Jaya Obayashi dan PT Bintaro Serpong Damai. Dengan berbagai pengalaman itu, wajarlah agaknya, jika pada tahun 1994 lalu, dia dipercaya menjadi Dirut PT Jaya Real Property dan Dirut PT Jaya Land. Tanto sendiri menganggap Grup Jaya sebagai kawah candradimuka yang menjadikannya matang di bisnis properti. Di sini saya mengerti apa itu sense of business, yakni ramuan antara idealisme dan materialisme, ujarnya. Kepada Musfihin Dahlan dan Bambang Budiono dari Properti Indonesia ia bertutur panjang tentang karakteristik dan faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan bisnis properti. Petikannya.

Jabatan Dirut PT Jaya Real Property (JRP) cukup prestisius, karena dulu yang Anda gantikan adalah Ciputra. Mudah-mudahan nanti bisa menyaingi prestasi beliau..

Ha ha ha, saya tidak mungkin membandingkan diri saya dengan Pak Ci. Beliau itu guru bagi saya dan semua profesional di Jaya. Bayang-bayang Pak Ci akan terus ada di perusahaan ini, karena beliau kan masih duduk sebagai Preskom. Kepercayaan ini merupakan beban berat bagi saya. Sekarang tinggal bagaimana kepemimpinan saya tidak lebih jelek dari beliau. Pak Ci telah memberi saya tongkat emas, saya harus menjaganya jangan sampai jadi perak. Minimal harus tetap emas, dan syukur-syukur kalau bisa jadi platinum. Itu obsesi saya. Tapi, semuanya tergantung juga pada dukungan teman-teman di sini.

Apakah Anda memang sudah dipersiapkan oleh Pak Ci sebagai pengganti?

Begini. Dalam bekerja kita kan harus jujur dan harus fokus bekerja. Kedua, harus bekerja keras. Karena sejujur apapun kalau kita malas, juga tak akan mencapai itu. Ketiga, kita harus tidak bodoh. Keempat, harus *commited*. Itulah acuan saya.

Nah, soal saya dipersiapkan atau apa, saya tentu juga tak bisa memberikan komentar kenapa Pak Ci meminta saya untuk menggantikan beliau. Yang jelas, tentu harus yang mampu. Saya menyerahkan penilaian itu kepada atasan saya.

Bagaimana sosok Pak Ci di mata Anda?

Kalau Prof.Dr.Sumitro adalah begawannya ekonomi, saya kira negara ini harus mengakui bahwa begawan properti Indonesia adalah Pak Ci. Sampai sekarang tidak ada seorang pun yang mengalahkan beliau untuk di bidang properti ini. Bayangkan usia beliau pada bulan Agustus tahun lalu (1996), 65 tahun. Tetapi semangat dan kreatifitasnya masih seperti usia 30 tahunan. Karena apa? Pak Ci mencintai pekerjaannya. Kalau kita mencintai pekerjaan kita, kita tidak akan pernah merasa puas.

Situasi bisnis properti saat ini masih lesu saja. Pendapat Anda?

Ibarat kereta api, bisnis properti itu gerbongnya, sedangkan perekonomian (industri) adalah lokomotifnya. Kita melihat dalam beberapa tahun terakhir ini pertumbuhan bisnis properti lebih tinggi dibanding pertumbuhan perekonomian nasional (35%), khususnya pada tahun 1993/94. Padahal kita tahu pertumbuhan industri itu hanya 14%. Akibatnya, properti itu kelebihan pasok. Seharusnya pertumbuhannya sama yaitu 14% juga. *Wong* yang menarik, pertambah kekuatannya hanya 14%, sedangkan yang ditarik tambahnya 35%. Lokomotifnya mana kuat menarik.

Coba Anda lihat dari total proyek yang ada. Pada tahun 1990/1991 total proyek di Jabotabek hanya 200. Itu artinya sejak 1960 —dimana bisnis properti mulai ada di Indonesia— dalam kurun waktu 30 tahun, total proyek di Jabotabek cuma sejumlah itu. Tetapi pada tahun 1996, total proyek yang ada di Jabotabek berkembang menjadi 450. Jadi, dalam 5 tahun saja tambah proyeknya 250. Kan dahsyat sekali. Dalam jangka lima tahun, sama atau lebih besar dari pertumbuhan selama 30 tahun. Pertambahan dari proyek ini akan lebih mempercepat siklus bisnis properti.

Dulu, tahun 1981, terjadi kelesuan dan baru sembuh pada tahun 1984/1985. Kemudian siklus yang kedua terjadi tahun 1990, pada saat pemerintah mengeluarkan *tight money policy*. Orang bilang itu Taman

Makam Pahlawan, karena banyak pengusaha yang mati. Perhatikan, dari tahun 1982 sampai tahun 1990, siklusnya terjadi 8 tahun.

Siklus ketiga sudah dimulai pertengahan tahun 1995. Jadi, hanya dalam jangka waktu lima tahun siklus itu sudah datang lagi. Nah, masalahnya recovernya itu berapa lama? Saya memperkirakan selama lima tahun. Sehingga, pada tahun 2000 diperkirakan bagus lagi. Mungkin kebangkitannya mulai tahun 1998. Tapi *booming*-nya terjadi pada tahun 2000. Itu berarti siklusnya semakin cepat datangnya.

Faktor apa yang paling mempengaruhi siklus bisnis properti tersebut?

Indonesia sudah maju, produk propertinya sudah lengkap. Tidak hanya lagi rumah horisontal, tapi juga sudah punya rumah vertikal seperti apartemen dan kondominium. Namun, karena masyarakat kita belum terbiasa tinggal di apartemen, padahal di sisi lain banyak apartemen yang dibangun, terjadi kelebihan pasokan. Harga pun turun. Sekarang harga apartemen kita murah sekali. Soalnya kalau pengembang mempertahankan harga yang dulu, tak laku. Kalau tak laku, mereka bisa 'mati'.

Lalu, di bidang ruang kantor. Saya pernah membandingkan sewa kantor di Jakarta dengan sewa kantor di beberapa negara berkembang lainnya, seperti Malaysia, Filipina dan Brunai. Ternyata, sewa ruang perkantoran kita termasuk yang paling rendah di dunia. Padalah kualitasnya, tidak kalah dengan perkantoran di luar negeri. Semua kualitas dunia. Tapi sewanya tidak seperti kelas sewa dunia. Murah.

Pada waktu tahun 1981, tingkat sewa ruang kantor di Jakarta rata-ratanya 17 dolar AS. Sekarang rata-rata 12 dolar AS. Jadi dalam 16 tahun, tingkat sewanya malah turun. Padahal, biayanya, tahun 1981 dibandingkan dengan sekarang, kan jauh sekali. Jika tahun 1981 sudah murah biaya produksinya, harga jualnya tinggi. Sekarang, harga produksinya naik, harga jualnya turun. Itupun masih banyak yang terus membangun. Berdasarkan analisis tersebut keadaan ruang perkantoran kurang begitu baik.

Properti perhotelan di Jakarta sudah sama baiknya dengan hotel-hotel di negara maju, tapi harga sewanya di Jakarta murah sekali. Karena sudah terlalu banyak hotel-hotel bintang 4 dan 5. Semua itu kembali ke teori penawaran dan permintaan.

Kemudian sektor pusat belanja menurut saya masih berada pada titik keseimbangan antara permintaan dan pena–waran. Harga sewa rata-rata sekitar 17-18 dolar AS per meterpersegi. Tingkat huniannya juga lumayan bagus, sekitar 87%. Tapi kalau nanti para pengembang betul-betul merealisasikan gedung-gedung pertokoannya, barangkali juga akan mengalami kelebihan pasok. Akibatnya, harganya akan turun.

Kebangkitan bisnis properti akan mulai pada tahun 1998. Tapi booming-nya mungkin sekitar tahun 2000.

Dalam kondisi demikian, apa yang harus dilakukan pengembang supaya tetap survive..

Saya kira dalam keadaan pasar properti seperti sekarang, yang paling penting bagi pengembang adalah membuat suatu produk yang mempunyai *competitive advantage*. Karena itu, yang paling baik adalah melakukan inovasi produk, sehingga menciptakan suatu permintaan baru. Dia bisa mengatakan kepada calon konsumen, belilah barang saya karena barang saya berbeda dengan yang lain.

Banyak yang memperkirakan pengembang mulai banyak yang berguguran ...

Kebijakan pemerintah memperketat kredit dan suku bunga yang tinggi, merupakan proses seleksi alamiah bagi pengembang. Hanya pengembang yang bernafas panjang saja yang bisa mengatasi masa sulit seperti ini. Pengembang baru yang tak punya nafas panjang akan terseleksi secara alamiah dan akan pindah ke bisnisnya semula, atau bisnis lain. Yang bahaya adalah jika mereka sudah menggunakan kredit bank itu untuk membebaskan tanah. Saat mentok, ia lalu pergi ke bank dan pasrah. Kita tidak harapkan terjadi teori domino, di mana satu jatuh yang lain jatuh. Kalau itu terjadi, semua akan sengsara, baik pengembang, konsumen, maupun banknya. Dan, properti akan dimasukkan dalam kategori bidang yang tidak direkomendasikan untuk investasi.

Saya tertarik masuk perusahaan ini karena sejak mahasiswa saya sudah mengagumi Ir. Ciputra, bos Pembangunan Jaya.

Pengembang yang bernafas panjang, apakah identik dengan yang bermodal kuat?

Saya kira ya. Bisnis properti ini kan bersifat jangka panjang dan *capital intensive*. Bobot perusahaan properti karenanya akan ditentukan oleh *track record*-nya, apakah dia sudah teruji atau tidak melewati situasi yang sulit. Juga apakah dia memiliki akses yang baik terhadap pemerintah, bank, mitra usahanya, dan yang terpenting adalah konsumennya.

Kesannya memang kurang mengenakkan, karena kebijakan pemerintah yang menaikkkan bunga dan memperketat kredit itu, bisa membuat pengembang besar jadi besar dan yang kecil tetap kecil atau mati. Faktanya mungkin begitu. Tapi kita mesti lihat, pemerintah bukan mematikan yang kecil, melainkan para spekulan itu. Mereka inilah yang akan tersungkur karena terlalu mengandalkan pinjaman bank, sehingga termakan bunga. Kesimpulan saya, situasi ini akan berdampak buruk kepada pengembang pendatang baru atau pengembang kecil yang tidak punya sandaran finansial. Saya melihat, yang kedua ini masih bisa hidup, asal memiliki pengalaman cukup.

Bank sendiri tampaknya lebih senang memberikan kredit pada pengembang besar dibandingkan kepada pengembang kecil?

Saya kira tidak. Bank sekarang mulai bersikap hati-hati dalam menyalurkan kredit properti, baik ke pengembang besar maupun kecil. Kita tahu bahwa rumusan *debt to equity ratio* yang umum dianut bank adalah 2:1, artinya dua *loan* satu ekuitas. Bahkan, bank

lebih prudensial, bukan lagi 2:1 tapi rasionya menjadi 1:1. Bagi investor tertentu, rasio yang diinginkan malah 1:2, satu *loan* dua ekuitas. Jadi, sudah sangat konservatif. Dengan begitu, asumsinya, perusahaan tidak terpengaruh banyak oleh fluktuasi kenaikan suku bunga. Efisiensi juga bisa lebih ditingkatkan karena harga produk bisa diturunkan. Memang ini merupakan sesuatu yang dilematis, karena pengembang selain harus menjaga arus kasnya juga dituntut untuk melakukan ekspansi.

Saya kira, ini juga merupakan isyarat bahwa perusahaan harus mencari sumber pembiayaan selain bank, seperti menerbitkan obligasi dan sebagainya. Pengembang yang sehat tidak akan keberatan dengan kebijakan bank yang *prudent* seperti saat ini. Yang repot, adalah pengembang baru atau pengembang kecil yang punya ketergantungan besar pada pinjaman bank.

Sejumlah developer menurunkan harga jual rumahnya melalui diskon yang besar. Apakah cara ini jalan yang baik?

Itu terjadi karena pengembang 1-2 tahun lalu terlalu bersemangat menaikkan harga. Sekarang panik sampai ada yang memberi diskon 50%. Itu kan merugikan konsumen yang telah membeli sebelumnya. Perlu diingat, permintaan properti itu bersifat inelastis. Artinya, diturunkan serendah-rendah pun harganya, peningkatan penjualannya hanya sedikit. Sebaliknya, harga dinaikkan setinggi-tingginya pun, hanya berpengaruh sedikit terhadap omset penjualan. Karena daya beli masyarakat relatif menurun, memang ada koreksi. Tapi tak perlu panik. Tahun 1991 saat bunga bank mencapai 30%, toh masih banyak pengembang yang *survive*. Sampai beberapa bulan ke depan, bunga bank mungkin masih sekitar 20%, masih 10% di bawah tahun 1991.

Saham emiten properti di pasar modal harganya kurang bagus. Apa ini dipengaruhi langsung oleh bisnis properti yang sedang lesu?

JRP mungkin beruntung, karena saat ini merupakan satu-satunya saham properti yang harganya masih di atas IPO. Saham yang lain sudah di bawah harga perdana, bahkan ada yang di bawah harga nominal.

Secara umum, saya kira karena iklim bagi bnisnis properti kurang kondusif. BI mengimbau agar bank nasional hati-hati memberikan kredit properti. Lalu, bank swasta ramai-ramai menaikkan bunga KPR. Belum lagi soal pengaitan lahan dengan keberadaan sawah teknis. Suka atau tidak suka, perusahaan properti yang *go public* itu sahamnya 70% lebih dibeli oleh investor asing. Jadi setiap ada riak sedikit, apalagi jika bunga bank di AS naik, mereka bisa mengalihkan investasinya ke dolar AS. Dari pada pusing-pusing beli saham properti yang berisiko tinggi, kan lebih aman beli dolar. Nah, begitu ada tekanan jual, harga akan terus merosot karena diwarnai oleh rasa panik.

Bobot perusahaan properti karenanya akan ditentukan oleh *track record*-nya, apakah dia sudah teruji atau tidak melewati situasi yang sulit.

Mengapa dulu tertarik masuk ke Grup Jaya?

Begitu lulus dari FE-UI pada akhir 1980, saya ditawari bekerja di Bank Bali dan kemudian ditempatkan di bagian analisa kredit. Sebetulnya saya senang bekerja di situ, karena sebagian besar nasabahnya adalah perusahaan asing. Saya terdorong untuk banyak belajar masalah kredit. Tapi saya pikir-pikir, bisnis bank itu cuma memberi jasa kredit. Tugas saya hanya menilai hasil produk si peminjam. Saya merasa lebih tertantang kalau saya yang menjadi peminjam dan kemudian menghasilkan produk. Pertengahan tahun 1981, saya kemudian

melamar ke PT Pembangunan Jaya dan diterima. Saya tertarik masuk perusahaan ini karena sejak mahasiswa saya sudah mengagumi Ir. Ciputra, bos Pembangunan Jaya.

Di FEUI Anda kan memilih manajemen transportasi. Dengan latar belakang itu, bagaimana Anda bisa eksis di tengah para insinyur di Grup Jaya?

Semua profesional di Jaya diarahkan untuk menjurus menjadi generalis. Anda bisa lihat, seorang sarjana hukum menjabat manajer gedung, sementara yang insinyur sipil menangani bidang keuangan. Ada juga insinyur yang menangani *departemen store*, yang biasanya mungkin dipegang orang marketing. Jaya mengembangkan konsep perencanaan karir yang dapat menghindarkan posisi sese-orang menjadi mentok. Seorang arsitek misalnya, suatu saat akan mentok posisinya jika hanya mengurusi bidang arsitektur. Untuk mengatasi hal itu, kita memberi kesempatan kepada semua staf yang ada di sini untuk menangani berbagai bidang manajemen.

Tapi, wawasan dan kecakapan seseorang itu kan juga ditentukan oleh pendidikannya?

Saya yakin, bakat seseorang itu tidak selalu ditentukan oleh bekal yang diperolehnya di perguruan tinggi. Alumnus IPB misalnya, banyak yang jadi wartawan atau direktur bank, Mereka jago-jago. Kuncinya kemampuan dan kemauan. Orang boleh punya kemampuan tinggi, tapi kalau kemauannya rendah, dia tidak akan berkembang dan maju. Sebaliknya, orang yang kemampuannya terbatas tapi punya kemauan tinggi, dia bisa berhasil. Setajam-tajam pisau kalau tidak diasah akan tumpul. Sebaliknya, setumpul-tumpul pisau yang paling jelek sekalipun akan tajam kalau diasah terus. Yang bagus adalah seseorang itu punya kemampuan tinggi sekaligus kemauan tinggi. Tapi kalau harus memilih, saya pilih orang yang kemampuannya tidak begitu tinggi tapi punya kemauan tinggi, dibandingkan orang yang pintar tapi malas.

Bagaimana Jaya mengembangkan kualitas SDM-nya?

Kita membuat satu sistem dan pola dalam bekerja. Tapi kita juga memberikan kesempatan pada orang-orang di sini untuk mengembangkan kreativitasnya. Misalnya, perusahaan mentargetkan *growth* 16%. Bagaimana target itu bisa tercapai, sepenuhnya dipercayakan kepada kita sendiri. Setiap orang di sini juga dilatih untuk menyampaikan apa yang ada di benaknya, termasuk mendebat atasannya. Uang jika makin sering dipakai akan berkurang. Tapi ilmu, makin sering dipakai makin bertambah. Jadi, semua karyawan akan menjadi lebih matang, makin matang, makin matang. Setiap atasan di sini juga diwajibkan melakukan *transfer knowhow* pada bawahannya. Seseorang yang akan dipromosikan ke jabatan yang lebih tinggi, diharuskan untuk menyiapkan sendiri kader penggantinya.

Anda cukup matang sebagai profesional. Apa tidak ada niat mendirikan perusahaan sendiri?

Orang bekerja itu biasanya untuk cari uang dan penghargaan. Bagi saya, akan lebih menyenangkan kalau tantangan itu ada dan saya terlibat penuh di dalamnya. Tantangan itu memang akan lebih besar di perusahaan sendiri. Tapi, bekerja juga tidak kalah tinggi tantangannya. Di Amerika Serikat kita mengenal adanya kelompok profesional dan *entrepreuner*. Saya memilih jadi profesional. Kecuali kalau saya melihat nanti perusahaan ini tidak bisa lagi mengakomodir ide-ide kreatif dan motivasi saya. Tapi sepanjang ide-ide kreatif saya bisa diakomodir, saya kira saya lebih memilih di sini. Di perusahaan ini aspirasi saya dihargai, tantangan-tantangan selalu ada, punya staf yang baik, punya kolega-kolega yang baik. Kalau masih saya temui itu buat apa saya pindah.

Tanto lahir di Cilegon pada 3 Maret 1954. Ayahnya adalah seorang pedagang emping antarpulau, bisnis sangat tergantung pada cuaca. Cilegon sendiri pada tahun 1960-an, masih merupakan kota kecamatan kecil yang perekonomiannya mengandalkan pada hasil bumi. Sebagai anak tertua dari lima bersaudara, Tanto harus bangun subuh agar dapat membeli emping dari penduduk sebelum berangkat ke sekolah. Lebih-lebih saat ia menjadi siswa SMP Mardi Yuana di Serang, yang berjarak 17 Km dari Cilegon. Ia mengaku, harus bangun antara pukul tiga dan empat subuh agar dapat membantu orang tuanya dan pada pukul 5.30 sudah menunggu truk yang dapat ia tumpangi dengan gratis ke Serang. "Hampir setiap pagi, saya berdiri di perempatan Jalan Pagebangan, menunggu truk yang dikemudikan Pak Budiman," ujarnya, mengenang. Selain kendaraan umum memang masih jarang, Tanto juga merasa perlu menumpang truk gratis untuk menghemat ongkos.

Begitu lulus SMP, Tanto masuk SMA Mardi Yuana di Bogor. Ketika ia lulus, sekolahnya ini sebenarnya memberi beasiswa padanya untuk masuk ke satu perguruan tinggi swasta di Bandung. Syaratnya, Tanto harus mau menandatangani ikatan dinas untuk mengajar. Sejak SD hingga SMA Tanto memang selalu menduduki ranking 1 atau 2 di sekolahnya. Karena merasa tak berbakat menjadi pengajar, Tanto menolak tawaran beasiswa itu dan kemudian mendaftar ke Fakultas Ekonomi UI. Kini, Tanto termasuk profesional langka, karena tokoh properti terkemuka umumnya dipegang oleh insinyur, tidak sarjana ekonomi seperti Tanto ■

INDEKS KARYA:

- Kota Taman Bintaro Jaya
- Kota Wirausaha Puri Jaya

PT JAYA PROPERTY

TERDEPAN KARENA INOVASI, SERVICE, DAN KUALITAS

Kiprah PT Jaya Property dalam kancah bisnis properti di Indonesia telah menjadi sebuah fenomena baru yang mencengangkan banyak kalangan. Perusahaan ini, terus berkembang seiring dengan waktu. Karya-karya inovatif dan monumental seperti tak pernah berhenti mengisi ruang pembangunan di Indonesia. Yang mengagumkan, dari waktu ke waktu, *output* yang dihasilkan perusahaan ini terus bergerak naik, walaupun kondisi bisnis properti di Indonesia kurang begitu baik.

Kondisi bisnis properti boleh lesu, namun dengan kemapanan manajemen serta kekuatan yang dimiliki oleh para profesional Jaya Property dalam melahirkan strategi inovatif, kelesuan tersebut dapat ditembus, sehingga gerak bisnis perusahaan ini tetap bergairah. Produk-produk yang ditawarkan kepada masyarakat tetap mendapat apresiasi yang tinggi. Sehingga pertumbuhan (*growth)* sebesar 10% yang dipatok oleh PT Jaya Property setiap tahunnya selalu dapat dicapai.

Seperti dijelaskan Presiden Direktur PT Jaya Property, Drs Tanto Kurniawan, kenapa perusahaan yang dipimpinnya tetap eksis, karena dapat mengantisipasi keadaan dan melahirkan kiat-kiat khusus menghadapi kondisi yang kurang baik tersebut. "Kami harus berusaha secara maksimal melahirkan inovasi-inovasi yang sesuai dengan iklim bisnis yang tengah berlangsung," tutur Tanto Kurniawan. Karena itu, bagi Jaya Property berinovasi adalah 'roh'. Berhenti berinovasi berarti stop. "Ibarat mobil berjalan, rodanya itu bergulir terus. Kalau kita stop, celaka!," ujar Tanto.

Tak lapuk kena hujan, tak luntur kena panas. Pepatah itu agaknya sangat tepat ditujukan PT Jaya Property, anak perusahaan PT Pembangunan Jaya. Pasalnya, kendati keadaan bisnis properti hingga kini belum menunjukkan titik terang, tapi toh PT Jaya Property masih tetap eksis. Bahkan berbagai prestasi dapat diraihnya.

Tentunya bukan hanya inovasi saja yang membuat anggota Grup Si Pengembang ini tetap eksis, dari segi kualitas produk dan service kepada pelanggan, reputasi pengembang ini sudah tak perlu diragukan lagi. Dengan berpedoman pada 10 kunci sukses dalam melayani konsumen, diantaranya perencanaan yang matang, lokasi yang strategis, kualitas produk yang prima, lingkungan yang baik dan seterusnya, membuat produk-produk Jaya Property bereputasi baik di mata konsumen.

Selain sukses mengembangkan berbagai proyek berkualitas, inovatif dan prestisius, PT Jaya Property yang didukung oleh financial yang mantap, manajemen yang handal serta tenaga yang profesional, berhasil pula meningkatkan *image* perusahaan dan produk yang dikembangkannya.

Tengok saja, setelah sebelumnya (1995) mendapat anugerah Wreksa Parahita dari pemerintah —yaitu penghargaan tertinggi di bidang investasi, sebuah analisa kualitatif yang dilakukan oleh majalah Indonesia Property Report, 3rd Edition, 1996, yang mengangkat tema *Property Stock Rating*, menyatakan PT Jaya Property sebagai perusahaan properti terbaik dari 20 perusahaa properti yang tercatat di lantai Bursa Efek Jakarta. Kemudian majalah Asiamoney yang bermarkas di Hongkong, pada edisi Desember 1996/ Januari 1997, menempatkan PT Jaya Property bersama PT Astra Internasional pada peringkat ke delapan dari 10 perusahaan di Indonesia dengan manajemen terbaik. Yang membanggakan PT Jaya Property adalah satu-satunya perusahaan yang bergerak dibidang real estat.

Tak hanya itu, majalah Swa Sembada dan majalah Properti Indonesia, belum lama ini juga menempatkan PT Jaya Properti sebagai perusahaan properti terbaik. Dan, keberhasilan itu dilengkapi dengan keberhasilannya menaikkan peringkat pembayar pajak terbesar —dari peringkat ke-83 pada tahun 1994, menjadi peringkat ke-16 pada tahun 1996, yang sekaligus mengukuhkan Jaya Property sebagai perusahaan pengembang satu-satunya yang masuk kelompok 20 besar peringkat pembayar pajak terbesar.

Berbagai prestasi yang telah diraih PT Jaya Property itu, paling tidak membuktikan, bahwa pengembang yang telah malang melintang selama 17 tahun di bisnis properti ini, memang layak diperhitungkan.

Kota Taman Bintaro Jaya

Sebuah karya monumental dan prestisius yang merupakan hasil perpaduan inovasi, kualitas, dan profesionalisme, secara bertahap telah dihadirkan PT Jaya Property di Kota Taman Bintaro Jaya, proyek pertama dan sekaligus menjadi andalannya. Kawasan yang dulunya hanya sebuah perkampungan sepi, berhasil dikembangkan menjadi kota modern yang lengkap dengan berbagai fasilitas, sarana dan prasarananya.

Dulu barangkali tidak pernah ada orang memperkirakan bahwa Bintaro Jaya akan menjadi sebesar sekarang. Sebab, pada awalnya PT Jaya Property hanya mengantongi izin untuk mengembangkan Bintaro Jaya 100 hektar. Namun melihat potensinya yang luar biasa, Jaya Property terus memperluas lahannya hingga sekarang mencapai 2.321 hektar.

Dari sejumlah izin yang dikantongi, Jaya Property telah mengembangkan lahannya seluas 500 hektar. Di atas lahan tersebut kini berdiri bangunan rumah dengan arsitektur modern berwawasan lingkungan sebanyak 9.000 unit, baik rumah mewah, menengah maupun kecil. Dari jumlah itu, kata Tanto Kurniawan, 98 % telah dihuni oleh pemiliknya. Kini Bintaro Jaya telah dihuni 45 ribu jiwa lebih. "Ini bukan jumlah yang kecil bagi sebuah pengembang kota baru. Banyak pengembang yang berhasil membangun sebuah permukiman, tapi sangat jarang yang berhasil menggiring orang untuk menjadi pemilik sekaligus penghuni. Nah, beda dengan PT Jaya Property. "Kami berhasil mendatangkan pembeli sakaligus penghuni kawasan ini, sehingga seperti yang kita saksikan, gerak kehidupan di permukiman ini terasa begitu dinamis," ujar Tanto.

Adalah sebuah hal yang wajar, bila minat masyarakat bermukim di Kota Taman Bintaro Jaya sangat tinggi. Dilihat dari berbagai aspek, seperti lokasi, fasilitas, bangunan, lingkungan hidup dan gaya hidup, Kota Taman Bintaro Jaya adalah yang terbaik. Bintaro Jaya adalah permukiman berskala kota yang paling dekat dengan sentra aktivitas ibu kota.

Soal fasilitas, Bintaro Jaya adalah yang terlengkap. Di sini tersedia berbagai fasilitas mulai dari pendidikan, peribadatan, olahraga, perbelanjaan, rekreasi, sampai kepada fasilitas kesehatan. Malah untuk fasilitas pendidikan, di permukiman ini berdiri 3 sekolah bertaraf internasional, yakni British International School, Jakarta Japaness School, dan Sekolah Unggul Global Jaya. Sekolah-sekolah bertaraf internasional tersebut sekaligus menjadi simbol bagi Bintaro Jaya sebagai Kota Pendidikan bernuansa internasional.

Kawasan CBD mulai terasa geliatnya

Fasilitas-fasilitas di kawasan ini terus dibangun dan berkembang mengikuti perkembangan zaman dan kebutuhan warga. Pembangunan jalan tol Bintaro-Serpong misalnya, sebagian telah dimulai pembangunannya yakni ruas Bintaro Jaya-Serpong. Secara keseluruhan akan rampung pada akhir tahun 1998. Pembangunan jalan tol ini, kata Tanto, merupakan wujud inovasinya. "Barangkali PT Jaya Property satu di antara dua pengembang yang membangun jalan tol sendiri," ujarnya.

Bila jalan tol telah rampung seluruhnya, maka Kota Taman Bintaro Jaya akan menjadi pusat dari kota satelit yang ada di kawasan Jabotabek. Nilai kawasan ini juga akan meningkat luar biasa. Bila saat ini harga tanah di Bintaro Jaya masih 1/3 harga Pondok Indah, maka pada masa yang akan datang menjadi 2 kali lipat dibanding Pondok Indah," ujar Ir. Ciputra, Presiden Komisaris PT Jaya Property.

Dari segi fasilitas, Kota Taman Bintaro Jaya memang terlengkap. Namun tentunya tak hanya itu yang menjadi keungggulan permukiman ini. Bangunan dan lingkungan di kawasan ini pun tercatat sebagai yang terbaik. Tengoklah desain-desain bangunannya, semuanya kaya dengan sentuhan-sentuhan estetis. Di samping itu pihak pengembang juga telah menerapkan konsep pembangunan berwawasan lingkungan dengan baik. Hal itu dibuktikan dengan hadirnya taman-taman aktif maupun pasif yang tertata dan terawat dengan baik di kawasan Bintaro Jaya, sehingga membuat hidup benar-benar terasa nyaman.

Di samping aspek-aspek di atas, sukses pengembangan Kota Taman Bintaro Jaya, kata Pak Ci adalah berkat komitmen Jaya Property yang tetap berusaha memberikan kepuasan kepada pelanggan *(customer satisfaction).*

Kota Taman Bintaro Jaya sebagai permukiman terbaik di Selatan Jakarta memang telah diakui semua pihak. Berdasarkan jejak pendapat yang dilakukan majalah Properti Indonesia edisi Desember 1996 lalu, masyarakat dengan jujur memilih Bintaro Jaya sebagai hunian terfavorit dan terbaik di Jakarta Selatan, dengan prosentase pemilih 50,7 %.

Pengakuan tulus disampaikan pula oleh para penghuninya. "Inilah permukiman yang paling tepat bagi keluarga saya. Kawasannya masih asri dan banyak tumbuhan hijau, sehingga udaranya masih bersih dan segar," ujar Mayjen (pol) Drs. H. Hamami Nata, warga Bintaro Jaya yang kini menjabat sebagai Kapolda Metro Jaya. Senada dengan Hamami, para artis yang tinggal di Bintaro Jaya pada umumnya juga mengakui. Seperti yang dituturkan

Agustina Mayangsari. "Kesegaran alam Bintaro jaya dan nilai investasi yang terus meningkat di kawasan ini, adalah alasan utama saya membeli satu lagi rumah di sini," kata artis populer ini. tulus.

Bila Bintaro Jaya mendapat *image* yang baik dari semua pihak, khususnya warganya, memang cukup beralasan. Sejak dikembangkan 17 tahun silam, grafik pembangunan di kawasan ini terus bergerak naik. Pembangunan di Bintaro Jaya seperti tak terpengaruh oleh keadaan dan kondisi bisnis properti. Dari hari kehari ada saja sesuatu yang baru kita temukan di kawasan ini. Entah itu rumah hunian, gedung perkantoran, pusat perbelanjaan, maupun fasilitas-fasilitas pendukung lainnya.

Setelah berhasil mengembangkan 9 sektor, Jaya Property kini tengah mengembangkan empat kawasan baru, yakni Puri Bintaro Jaya, Graha Bintaro, Graha Raya Bintaro Jaya, dan Graha Taman Bintaro Jaya. Kawasan-kawasan tersebut merupakan kelanjutan dari sektor IX. Sehingga secara keseluruhan di kawasan Bintaro Jaya telah ada 13 sektor.

Kawasan Graha Bintaro

Kawasan Puri Bintaro

Puri Bintaro

Sebuah kawasan eksklusif seluas 30 hektar yang menjanjikan ketentraman dan kenyamanan hidup, kini sedang dikembangkan di Puri Bintaro. Dengan sistem keamanan terpadu, dimana keluar masuk lokasi hanya memakai sistem satu pintu, sehingga keamananya lebih terjamin. Jalan Boulevard selebar 30 meter yang ditata apik, dengan sistem jaringan listrik dan telepon di dalam tanah, kian menambah kesan eksklusif kawasan itu.

Selain fasilitas yang telah tersedia di kawasan Bintaro Jaya, kawasan itu juga dilengkapi dengan berbagai fasilitas khusus, seperti rukan dan ruko, jalur hijau, taman, pedestrian, polder dan area parkir bersama.

Menurut rencana Puri Bintaro Jaya dikembangkan dalam dua tahap. Tahap pertama dikembangkan lahan seluas 18 hektar dengan 350 unit rumah, sisanya dilanjutkan dalam pengembangan tahap kedua. Sehingga secara keseluruhan Puri Bintaro akan ada 600 unit rumah.

Graha Bintaro

Kawasan lainnya yang kini tengah dikembangkan PT Jaya Property adalah Graha Bintaro seluas 200 hektar. Kenyamanan dan kenikmatan hidup tercipta di tengah keasrian lingkungannya yang hijau dan segar. Semua masih dalam kawasan Kota Taman Bintaro Jaya. Keamanannya sungguh terjamin. Keluar masuk lokasi, hanya melalui satu pintu. Tersedia berbagai fasilitas, terutama bagi pendidikan anak-anak dari TK hingga SLTA. Dari lokal hingga internasional. Bahkan, pusat kegiatan bisnis masa depan serta akses jalan tol yang segera terealisasi dapat dicapai dalam beberapa menit saja.

Di atas lahan seluas 200 hektar itu akan berdiri sekitar 9.000 unit rumah. Pada tahap pertama dikembangkan areal seluas 35 hektar dengan 1.450 unit. Tipe-tipe rumah yang dipasarkan antara lain tipe Kasturi 112/56, Tipe Kedidi 98/47, dan tipe Kedasi 84/37.

Graha Raya Bintaro Jaya

Produk terbaru yang tak kalah dengan produk PT Jaya Property lainnya adalah Graha Raya Bintaro Jaya, sebuah kawasan seluas 400 hektar yang sebelumnya bernama Kebayoran Regency yang dikembangkan oleh PT Paku Jaya dan Panca Muara Jaya. Namun, pada bulan Maret 1996, kawasan yang berada di sebelah barat Kota Taman Bintaro Jaya diakuisisi oleh PT Jaya Property.

Setelah diakuisisi PT Jaya Property, kawasan yang tadinya kurang prospektif, kini menjadi salah satu kawasan yang cukup prestisius. Kawasan seluas 400 hektar ini kini menjadi alternatif utama jalur pencapaian dari wilayah barat ke selatan. Karena itu bagi mereka yang beraktivitas di wilayah barat, kawasan Graha Raya akan jauh lebih menarik dan menguntungkan dari segi efesiensi waktu dan biaya dibanding dengan lokasi-lokasi lain.

Semua yang ada di Graha Raya, tak lepas dari 'merek dagang' Bintaro Jaya atau Jaya Property, dimana lingkungan Graha Raya juga digarap seperti lingkungan Bintaro Jaya lainnya. Baik dari segi kualitas lingkungannya, infrastrukturnya, airnya, tamannya, dan lain-lain. Semua sama di bawah pengelolaan dan naungan PT Jaya Property," ungkap Ir. Diaz Moreno, Direktur Jaya Property.

Berbagai fasilitas yang akan melengkapi kawasan tersebut, di antaranya, jalur hijau dan sungai, sport center, ruko dan rukan, sekolah, area komersial dan sarana ibadah. Dengan jalan boulevard yang lebar hingga mencapai 40 meter.

Perspektif Kawasan Graha Taman

Apartemen Graha Taman

Seiring dengan sukses mengembangkan hunian horizontal, PTJaya Property kini juga tengah mengembangkan hunian vertikal yaitu Apartemen Graha Taman. Apartemen eksklusif dengan berhias taman indah dan asri itu dirancang khusus untuk orang asing.

Seperti dijelaskan Tanto Kurniawan, setelah pihaknya berhasil menginovasi memindahkan dua sekolah asing terbesar, yakni British International School (BIS) dan Japanese School (JS) ke Bintaro Jaya, dia melihat potensinya sangat besar. "Lihat saja di BIS saja ada 1.300 siswa, di JS ada 1.300 siswa. Berarti orang-orang tua dari siswa itu membutuhkan tempat tinggal yang dekat dengan anaknya sekolah," ujarnya. Itulah sebabnya Apartemen Graha Taman yang terdiri 2 tower (masing-masing 10 lantai), sengaja akan dibangun mendekati pusat pendidikan internasional tersebut.

Gedung Jaya II

Dengan disain yang estetis dan menawan ditambah berbagai fasilitas yang melimpah, Apartemen Graha Taman memang sangat tepat bagi orang asing yang menginginkan hunian yang aman dan nyaman. Tengok saja berbagai fasilitas yang ada di Apartemen Graha Taman tersebut, seperti sistem keamanan (videophone/intercom, CCTV dan penjagaan 24 jam), 2 lift penumpang setiap gedung, sumber daya listrik PLN dan Genset, sistem kebakaran otomatis (sprinkler setiap ruangan, otomatis fire alarm dan didektor asap, portable fire extinguishe dan fire hoses cabinet), saluran TV & parabola di ruang keluarga & kamar tidur utama, satu satuan sambungan telepon per unit, dan satu tempat parkir setiap unit dan parkir tamu.

Pusat Kawasan Niaga (CBD)

Dari sekian banyak proyek yang tengah dikembangkan oleh PT Jaya Property di Kota Taman Bintaro Jaya, proyek pengembangan Pusat Kawasan Niaga sangat terasa gaungnya. Apalagi bila kita melihat ke lokasi CBD di sektor VII, maka kita akan dapat menyaksikan banyaknya papan pengumuman yang menujukkan akan dibangun berbagai sarana pendukung keberadaan CBD.

Kawasan CBD yang akan dikembangkan di atas lahan seluas 200 hektar itu kini telah berdiri dan beroperasi gedung perkantoran Jaya II berlantai 17 dan showroom Honda-Autoland. Tak lama lagi bakal menyusul gedung perkantoran Jaya III, rumah sakit bertaraf internasional (Rumah Sakit Internasional Bintaro), Showroom Indomobil, Showroom Auto 2000, Shopping Mall, dan Bank Niaga. Proyek-proyek tersebut sebagian besar sudah dimulai pengerjaannya. Fasilitas-fasilitas yang telah maupun segera hadir tersebut hanyalah bagian kecil dari fasilitas yang ada di Bintaro Jaya. Kelak bila Pusat Kawasan Niaga (CBD) rampung, beragam fasilitas dapat ditemukan di kawasan tersebut.

PROPERTI PROPERTI

JAYA PROPERTY

Selain sukses mengembangkan Kota Taman Bintaro Jaya dan proyek-proyek properti yang di bawah langsung PT Jaya Property, perusahaan yang 'dikomandani' eksekutif handal, Tanto Kurniawan ini, juga sukses mengelola berbagai proyek properti milik PT Pembangunan Jaya (holding company). Itulah sebabnya perusahaan yang semula bernama Bintaro Raya ini terus meraksasa di kancah bisnis properti di Indonesia.

Dari berbagai properti yang di kembangkan Jaya Property (Pembangunan Jaya), baik gedung perkantoran, pusat perbelanjaan maupun apartemen, pada umumnya dikembangkan dalam tradisi kepeloporan.

Pusat Perdagangan Senen

Tradisi kepeloporan PT Jaya Property (PT Pembangunan Jaya) dalam mengembangkan produk propertinya, juga terlihat di Pusat Perdagangan Senen, Jakarta Pusat. Pasalnya, di atas lahan seluas 40 ribu M2 yang dulunya hanya berupa pasar kumuh, mulai tahun 1967 secara bertahap berhasil dikembangkan PT Pembangunan Jaya menjadi sebuah pusat perdagangan modern lengkap dengan berbagai fasilitasnya.

Pusat perdagangan yang kini lebih dikenal "Proyek Senen" itu dikembangkan dalam dua tahap. Tahap pertama dikembangkan Blok I-II di atas lahan 20.409 M2. Seluruh ruangan telah terisi semua. Selain dihuni tenant kecil yang pada umumnya menjajakan pakaian jadi, emas, kaca mata, textil, sepatu, elektronik, kelontong, salem, dan lain-lain, juga dihuni tenant besar, seperti Matahari Dept. Store, Pojok Busana, BNI 1946, dan BCA.

Sedangkan tahap kedua, yakni blok IV-V dikembangkan pada tahun 1975 dan 1991. Tak jauh beda dengan blok I-II, blok IV-V dikembangkan di atas lahan 20.940 M2. *Accupaney rate*-nya telah mencapai 89%. Jenis dagangannya meliputi jam, elektronik, fashion dan onderdil (variasi mobil). Tenant besarnya, Cahaya Dept Store, Mitra Swalayan, MM. Fashion, dan Pojok Busana.

Sebagaimana diketahui blok ini baru saja mendapat musibah kebakaran. Namun, pihak pengembang secara bertanggung jawab memindahkan tenannya di tempat lain. Kini tengah direnovasi. Diperkirakan akhir tahun ini sudah bisa beroperasi kembali.

Pertokoan Proyek Senen

Plaza Slipi Jaya

Sebuah pusat perbelanjaan modern dengan suasana nyaman, kembali dihadirkan PT Jaya Property di kawasan Slipi, Jakarta Barat. Pusat perbelanjaan yang diberi nama Plaza Slipi Jaya ini dibangun di atas lahan seluas 7,660 M2. Pembangunannya dimulai pada tahun 1987 dan *grand opening*nya pada tahun 1990.

Occupancy rate Plaza Slipi Jaya telah mencapai 97,27 % terdiri dari tenant besar dan kecil. Para Tetant besar yang hadir di sini, pada umumnya sudah sangat akrab di hati masyarakat, seperti Bank Dagang Negara, PT Marga Jaya, Cahaya Dept. Store, Pojok Busana, Slipi 21, dan Hoka-hoka Bento. Sedangkan penyewa lainnya, lebih banyak bergerak dibidang restoran, pakaian, optik, bank, accesiries, foto sutudio, mainan anak, alat kesehatan, dept. store, toko sepatu, elektronik, emas, furniture, kaset/CD, salon, bioskop dan lain-lainnya.

Slipi Jaya

Kemang Jaya Apartemen Taman

PT Jaya Property agaknya tidak cuma jago mengembangkan rumah-rumah horizontal, tapi juga hunian vertikal atau yang lazim disebut apartemen. Hal ini terbukti di Kemang Jaya Partemen.

Kemang Jaya Apartemen, sebuah apartement eksklusif dengan arsitektur handal, dibangun di atas lahan seluas 50.800 M2 dan terdiri dua tower. Masing-masing tower terdiri dari 10 lantai.

Tower pertama yang diberi nama Alpinia, memiliki luas gedung 13.693 M2, dengan 84 unit hunian. Terdiri dari *one bed room* 17 unit, *two bed room* 32 unit, *tree bed room* 30 unit, serta 5 unit *four bed room.* Sedangkan tower kedua bernama Heleconia memiliki luas gedung 13.919 M2 dengan 79 unit hunian. Terdiri dari *one bed room* 16 unit, *two bed room* 30 unit, *tree bed room* 29 unit, serta 4 unit *four bed room.*

Apartemen Kemang

Selain dilengkapi area parkir yang luas yang dapat menampung sekitar 172 kendaraan roda empat, juga dilengkapi dengan berbagai fasilitas lainnya, seperti kolam renang, lapangan tenis, *jogging track, drang stare, laundrey, fitness centre*, ruang pertemuan, dan keamanan 24 jam.

Wisma Bisnis Indonesia (WBI)

Menyusul sukses Plaza Slipi Jaya, di atas lahan seluas 6.166 M2 di kawasan Slipi, PT Jaya Property kembali menghadirkan sebuah gedung perkantoran yang megah dengan arsiterktur modern. Wisma Bisnis Indonesia (WBI) nama gedung itu.

Selain dilengkapi dengan area parkir yang luas, yakni bisa menampung 350 kendaraan, juga dilengkapi dengan berbagai fasilitas, seperti 6 buah lift, bank, biro perjalanan, kantor pos, restoran, mini market, dan telepon umum. Dengan berbagai fasilitas itu, tak heran gedung WBI berlantai 14 itu memiliki prospek bisnis cukup baik. Dimana dengan tingkat persaingan yang cukup tajam, WBI kini telah mencapai tingkat hunian 88,18%.

Wisma Bisnis Indonesia

Tingginya minat pengusaha untuk menyewa di WBI, selain karena letaknya yang strategis —yakni berada di jalur bisnis dan dekat dengan bandara Soekarno-Hatta— juga harga sewa ruangnya sangat bersaing. Untuk lantai basement luas netto 774,70 M2, luas *semmi gross* 790,80 M2, Lantai 1 *(lobby floor)* luas netto 899,83 M2, luas *semmi groos* 959,92 M2. Lantai 2 *(mezzanine)* luas netto 965,58 M2, luas *semmi gross* 1.061,52 M2. Sedangkan untuk lantai *typical* 3 s/d 14 luas netto 1.194,60 M2, luas *semmi gross* 1.330,33 M2.

Gedung Jaya I

Gedung Jaya I yang terletak di Jl. Thamrin Kav. 12 Jakarta itu merupakan gedung perkantoran pertama yang dikembangkan PT Pembangunan Jaya. Gedung yang berdiri kokoh di atas lahan seluas 13.660 M2 itu dibangun pada tahun 1972 dan mulai beroperasi 1 November 1974.

Berbagai fasilitas telah melengkapi keberadaan gedung itu, antara lain, halaman parkir berkapasitas 250 kendaraan, bank, pub, restorant, food court, dan mushola. Sejak mulai beroperasi, accupancy rate-nya selalu terpenuhi. Tenant besar yang telah menghuni gedung itu sejak awal adalah PT Jayabank Int'l, PT Ciputra Group, Bank Dagang Negara.

Gedung Jaya I

JURUS JITU BISNIS HOTEL

BUDIMAN KUSIKA

Meskipun sejak beberapa bulan lalu sudah tidak lagi menjadi Direktur Pengelola yang merangkap General Manager Hotel Horison (HH), namun nama Boediman Kusika seolah tak bisa lepas dari hotel yang terletak di kawasan Ancol, Jakarta Utara itu. Maklum, lelaki itulah yang telah mengambil alih HH tahun 1987, memperbaiki citranya hingga mengilap seperti sekarang. Kunci suksesnya adalah kesejahteraan karyawan untuk meningkatkan produktivitas dan loyalitas. Kini, setelah tak aktif lagi di HH, ia sibuk menangani Mal Grage di Cirebon, yang merupakan mal terbesar dan termodern di kota udang itu.

Ada suatu keyakinan Boediman Kusika yang mungkin jarang ditemukan pada pengusaha-pengusaha lain. Menurutnya, karyawan tidak akan memberikan pelayanan yang optimal kepada tamu-tamu hotel, jika kesejahteraannya kurang diper-hatikan. Bila hal itu terjadi karyawan akan lebih mengandalkan tip dan terkadang tidak jujur. Ini yang merusak citra sebuah hotel, ujar Boediman. Karena itulah, manajemen dan pemegang saham HH sepakat bahwa SDM adalah aset utama, bukan semata-mata sebuah slogan. Karyawan adalah pendukung utama keberhasilan perusahaan, sehingga kesejahteraan karyawan selalu menjadi program tahunan.

Selain kenaikan gaji dan bonus tahunan, karyawan yang berprestasi mendapat kesempatan

melakukan studi perbandingan ke hotel-hotel di luar negeri. Program itu dilakukan setiap tiga bulan hingga kini tercatat 450 karyawan telah mengikuti program itu secara bergantian. Lebih dari itu, lima karyawan yang beragama Islam telah mendapat jatah menunaikan ibadah haji setiap tahun.

Lewat Unit Kesejahteraan Karyawan (UKK) yang dibentuk karyawan sendiri, karyawan mendapat tanggungan kesehatan, bantuan dana pendidikan anak, kendaraan dan perumahan. Dari dana tabungan karyawan di UKK yang sudah teraku-mulasi Rp 1,6 miliar tahun 1995 saja menghasilkan deviden Rp 800 juta. Sikap Boediman yang sangat memperhatikan karyawan boleh jadi sangat berbeda dengan kebanyakan pengusaha, terutama yang berlatarbelakang pendidikan dan pengalaman kerja di bidang keuangan. Ia tidak pelit, bahkan kebalikannya. Apa dalihnya tentang peningkatan kesejahteraan yang sepintas menggelembungkan pengeluaran dana?

Bila Kesejahteraan terpenuhi, karyawan bekerja lebih baik, akhirnya peningkatan pemasukan membaik, ujarnya

Terobosan Boediman dalam meningkatkan kesejahteraan karyawannya membuatnya tak gentar menghadapi persaingan hotel yang kian keras akhir-akhir ini. Ketika beberapa hotel ber-bintang dilanda pemogokan, Boediman berani menjamin kasus tersebut tidak akan terjadi di hotelnya. Begitu juga kasus bajak membajak tenaga kerja, tidak digubrisnya. Saya membentuk tenaga dari zero, saya didik hingga terampil. Dengan begitu loyalitas mereka lebih tinggi, apalagi ditopang kesejahteraan yang memadai, tuturnya.

Kelebihan Boediman yang lain adalah sebagai dokter dari hotel-hotel sakit . Selain HH Jakarta yang tadi-nya identik dengan hotel judi dan mesum, HH Bandung pun ber-asal dari Hotel Bandung Inn yang diambilalihnya tahun 1990, dan dipoles sampai kini menjadi hotel paling bergengsi di kota itu. Begitu juga HH di Bengkulu, tadinya hotel yang dililit kredit macet. Kini, pengusaha itu juga sedang membangun HH di Cirebon, dan sedang mengincar hotel-hotel dan tanah di kota-kota lainnya, untuk pengembangan HH selanjutnya.

Selain itu, Boediman Kusika adalah satu di antara segelintir pengusaha hotel Indonesia yang mampu membuktikan bahwa bisnis hotel sebenarnya bisa dikelola oleh manajemen lokal. Ia mampu menunjukkan kinerja di tengah ketatnya persaingan hotel dan dahsyatnya gempuran manajemen hotel asing ke negeri ini.

Boediman Kusika meluang-kan waktu untuk wawancara khusus dengan tim wartawan Properti Indonesia: Indra Utama, Tjatursari Setyori ni, Pria Takari Utama dan fotografer Sumardi

Libur seperti ini Anda selalu masu kantor?

Ya, saya kan harus memberi telada kepada karyawan ha..ha.. Kadangkala sa bertanya-tanya juga pada diri sendiri, meng pa waktu saya habis untuk mengurus HH sa Mestinya libur-libur begini main golf at tinggal saja di rumah. Tapi, saya ingi menghabiskan sisa-sisa hidup saya untu mengembangkan HH. Kalau HH mak maju, berarti saya dapat membuat kesejaht raan karyawan HH makin bagus.

Kesejahteraan karyawan HH ka sudah relatif bagus...

Masih ada yang kurang. Kini saya ing meningkatkan pendidikan anak-an karyawan. Karena itu, saya minta Un Kesejahteraan Karyawan (UKK), pada tah 1996 mendaftar anak-anak karyawan kela SMA ikut bimbingan tes dengan biaya tan gungan UKK. Tujuannya agar mereka tam SMA dengan angka yang bagus dan siap perguruan tinggi. Kalau ada karyawan ya anaknya tidak lulus, saya skorsing 1 bul Mungkin agak keras, tapi untuk kebaikan tidak apa-apa.

Tampaknya Anda sangat berko sentrasi pada kesejahteraan karyawa Bahkan juga memperhatikan hal-h yang sangat detil. Apa sih arti karyaw bagi Anda?

Bagi saya, karyawan tidak hanya as tetapi juga partner. Saya boleh punya mo pengetahuan atau akses ke lembaga perb kan. Tapi kalau saya tidak mempunyai kar wan yang baik, tak ada artinya sama sek Sukses sebuah perusahaan sangat ditentu oleh peran karyawan. Karena itu, kami pu moto "dengan kebersamaan kita raih sukse

Dengan berprinsip seperti itu, a kah karyawan bisa memuaskan mana

Sumardi

men?

Dari 800 orang karyawan HH, memang masih ada sebagian kecil yang bikin kesal. Tapi saya tidak putus asa membina mereka, selalu ada pelatihan-pelatihan yang kontinu. Memang mem-butuhkan biaya, namun bagaimanapun, itu adalah investasi SDM. Karyawan sendiri akan mempunyai nilai tambah dan mereka yang pulang dari pelatihan harus menularkan ilmunya pada karyawan lain. Dengan begitu, mutu SDM saya terus meningkat.

Beberapa hotel berbintang malah menghadapi soal pemogokan karyawan. Menurut anda, apakah itu karena semata-mata kurangnya perhatian manajemen hotel terhadap kesejahteraan karyawan-nya?

Begini. Kalau hotel dimanaj oleh *chain*-nya, dalam kontraknya diperhitungkan untung ruginya dengan mengambil dulu 3% dari *turn over.* Lalu, ia akan mengambil lagi 10% dari gross operating profit (GOP), sehingga *income* dipotong *cost*. Tentu-nya ia akan mengusahakan GOP-nya tinggi, paling tidak di atas 40%. Kalau melakukan berbagai pelatihan seperti yang saya lakukan, tentu hal itu cost yang mengakibatkan GOP-nya akan kecil. Program UKK seperti yang kami lakukan, bagi *chain* hotel lain akan mengurangi GOP. Tapi, bagi kami dengan meningkatkan kesejahteraan karyawan, dijamin tidak akan ada pemogokan. Prinsip kami, yang penting hotelnya laku, karyawannya sejahtera dan pemda-nya dapat pajak. Hotel kami selalu menduduki peringkat pertama hotel pembayar pajak terbesar. Kami sudah empat kali mendapat penghargaan Adi Karya Wisata.

Dalam beberapa bulan terakhir, banyak hotel-hotel baru masuk pasar. Persaingan tentu kian ketat...

Betul. Kini sudah 4.800 kelebihan pasok kamar hotel. Tambahan yang baru sekitar 12.000 kamar. Makanya, setiap pertemuan dengan karyawan selalu saya ingatkan bahwa kita harus siap untuk "perang". Apalagi banyak hotel baru yang pasti ingin dicoba fasilitasnya, makanannya, parkirnya dan pelayannya. Kami mengirim staf untuk menyelidiki hotel-hotel baru itu. Bahkan waktu Hotel Travelodge dibuka, kami juga melakukan hal yang sama, walaupun pemegang sahamnya juga pemegang saham HH yaitu Jan Darmadi.

Jadi, Anda melakukan semacam intelijen bisnis?

Betul. Bagian *sales* kami menginap di hotel berbintang saingan kami. Lalu, mereka membuat laporan tentang temuan-temuannya di hotel tersebut. Hotel-hotel lain mungkin juga melakukan hal yang sama ke tempat kami. Cuma, kalau mereka masuk ke mari, saya buru-buru pasang iklan terimakasih atas kunjungan mereka ke hotel kami. Mengucapkan terimakasih kan tidak salah.

Kami juga secara teratur mengirim karyawan untuk liburan selama tiga hari di Singapura, lengkap dengan uang saku. Hanya, dalam liburan itu mereka juga ditugaskan melakukan hotel inspection ke kitchen, house keeping dan ke front office. Begitu pulang, mereka diminta membuat laporan tentang kekurangan dan kelebihan hotel yang mereka kunjungi, untuk dijadikan contoh atau koreksi bagi HH.

Adakah Anda melihat dampak lain dari kehadiran hotel-hotel baru?

Orang Indonesia kan latah, begitu satu bisnis kelihatannya bagus, maka ramai-ramai masuk ke bisnis tersebut. Dengan cara begini, secara alamiah, mereka akhirnya akan berguguran. Bisnis hotel mungkin juga bakal seperti itu.

Tapi, bukankah kehadiran hotel-hotel baru itu untuk mengantisipasi sektor kepariwisataan yang diperkirakan akan membutuhkan banyak kamar hotel di tahun-tahun mendatang?

Saya setuju itu. Tapi kita juga harus memperbaiki fasilitas kepariwisataan kita, sehingga kunjungan turis juga efektif. Begitu juga pelayanan sarana angkutan. Misalnya, untuk penerbangan Jakarta-Bandung dengan Merpati, sering sekali terlambat, paling tidak satu jam. Hal-hal seperti itu kan sangat mengganggu. Begitu juga Garuda, promosinya cukup gencar sampai ke CNN. Tapi apakah produknya sudah baik? Dari segi pemasaran, kalau sudah dikampanyekan begitu, ternyata mengecewakan, orang kan jadi malas menggunakan penerbangan itu. Kalau produknya bagus, pelayanan tiketing bagus, layanan kru pesawat juga bagus, kalau kita masuk pesawat krunya sudah menyapa nama kita seperti yang dilakukan SIA untuk penumpang *first class*, itu baru memuaskan. Disapa namanya, itu kan penghargaan yang besar sekali bagi penumpang. Jadi, kalau mau menggenjot pariwisata, semua pihak harus terlibat. Tak cukup hanya dengan memasok kamar hotel banyak-banyak.

Banyak hotel terlibat perang tarif dalam memenangkan persaingan. Anda sendiri?

Yang kami pikirkan hanyalah bagaimana melayani tamu sebaik mungkin. Bagai-

mana agar dengan *everage room rate* yang tinggi tingkat huniannya juga tinggi. Memang bisa juga kami membuat tingkat hunian tinggi, dengan menurunkan tarif menjadi 50 dolar AS misalnya, tingkat hunian mungkin bisa 100%. Tapi itu buat apa? Dengan *everage room rate* kami di atas 85 dolar AS, saya bisa turunkan. Memang tingkat hunian naik, tapi pendapatan kan jadi rendah. Lebih baik seperti sekarang, dengan tingkat hunian di atas 60% saja.

Bukannya hasilnya sama bila tingkat hunian tinggi dengan menurunkan tarif?

Mungkin sama. Tapi *cost*-nya kan meningkat.

Tapi, tanpa menyesuaikan tarif, tamu kan bisa pindah ke hotel lain?

Bagi turis, yang penting kamarnya bersih. Sebab, kebanyakan mereka hanya *chek-in*, mandi lalu pergi lagi. Karena sekarang HH masih memberikan tarif 70 dolar AS pada biro perjalanan, memang banyak yang pindah ke hotel lain. Tapi bagi saya tak apa-apa, karena pasar kami juga lebih banyak sebagai tempat konvensi, seminar, perkawinan dan lain-lain. Peserta konvensi tersebut memerlukan kamar. Kami bertahan pada harga itu, agar ketika ada seminar tersedia kamar yang cukup dan kami tidak dituntut.

Menurut Anda, mengapa di Indonesia masih banyak pengusaha yang mempercayakan pengelolaan hotelnya pada manajemen asing?

Masih ada kebanggaan bila hotelnya dikelola manajemen asing. Padahal, sebenarnya SDM Indonesia sudah cukup memadai dan berpengalaman dalam mengelola hotel itu. Masalahnya, karena tidak dikasih chain saja. Kalau dikasih *chain* kami bisa memberinya target, sama seperti halnya *chain* asing, kalau targetnya tak tercapai suruh keluar. Tapi fasilitas dan gajinya sama dong. Faktor lain mungkin juga karena pertimbangan *chain* reservasinya. Tapi, sekarang kami kan sudah bisa mengadakan reservasi sendiri dengan adanya fasilitas internet.

Manajemen asing itu tidak selamanya bagus. Contohnya, ada sebuah hotel bintang 5 di Jakarta yang jumlah kamarnya 180, manajemennya Four Season. Tapi *income*-nya hanya 2.000 sampai 3.000 dolar AS per hari dari kamar dan kalau ditambah dengan penjualan makanan taruhlah 4.000 dolar AS. Satu bulan artinya hanya 120.000 dolar AS. Dengan pendapatan seperti itu, apa bisa membayar orang asing, membayar bunga? Belum prinsipal, *overhead* dan gaji karyawan. Membuat hotel mudah, tapi bisakah mengembalikan investasi?

Soal persaingan SDM di bidang perhotelan?

Hotel-hotel yang baru kelihatannya tidak etis. Mereka mengambil tenaga dari hotel-hotel yang sudah ada. Kalau saya, tak pernah mengambil dari hotel-hotel lain. Saya hubungi lembaga pendidikan, didaftar dan dilatih sendiri di sini. Hotel-hotel baru maunya mencari jalan pintas saja, pasang iklan dan tarik tenaga-tenaga yang sudah berpengalaman. Menurut saya itu tak etis. Tapi, Alhamdulillah SDM HH tidak banyak yang terbujuk. Karena hotel-hotel baru berlaku seperti itu, saya harus mempertahankannya agar jangan pada pindah. Walau kami sudah kirim ke luar negeri segala, tapi kalau ia mau pindah itu memang haknya. Satu-satunya upaya kita adalah dengan meningkatkan kesejahteraannya.

Melihat pengalaman HH dan Hotel Sahid misalnya, itu kan membuktikan bahwa manajemen hotel sebetulnya bisa juga berhasil di tangan tenaga lokal. Tapi bagi kebanyakan hotel, kok mengelola hotel dengan manajemen lokal masih jadi kendala?

Barangkali jaringan *chain*-nya untuk reservasi. Tapi sekarang, dengan internet saya kira soal itu sudah teratasi. Saya kira soal gengsi saja, kalau dikelola bule dirasa gengsinya lebih tinggi.

Banyak properti yang berlokasi di tepi pantai menutup pantai itu untuk umum dan menjadikan pantai seperti bagian dari miliknya. Ini kan bertentangan dengan UU?

Kami tidak menutup pantai di dekat kami. Karena itu milik umum, setiap orang berhak menikmati pantai tersebut. Yang penting mereka menjaga kebersihannya. Untuk itu, di sepanjang pantai itu ada papan peringatan agar menjaga kebersihan pantai. Kami juga sediakan banyak tong sampah di sana dan sekuriti kami akan menegur orang yang membuang sampah sembarangan.

Dalam pemilihan lokasi, HH sepertinya tidak selektif. Misal HH Bengkulu, itu kan bukan daerah yang potensial untuk bisnis hotel?

HH Bengkulu berasal dari Hotel Nala yang kami ambil alih, karena terbelit kredit macet.

Pengembangan ke daerah lain?

Kami sudah punya tanah di Surabaya, Yogya dan di Cirebon sedang dibangun hotelnya.

Mengapa kok pengembangannya lamban?

Maunya saya cepat. Tapi pemegang saham sudah tak mau drop uang lagi, maka saya juga agak sedikit mengendor.

Dulu Anda pernah bilang HH akan hadir di 27 propinsi...

Memang tujuannya itu. Hanya sekarang pemerintah lagi mengetatkan kredit. Pengusaha lain sih dapat, sedangkan saya harus hati-hati. Pertama, lokasinya mahal, kedua, saya takut mendapatkan SDM yang kurang baik. Dan saya tidak mau membajak, lebih baik saya membinanya dari nol, pasti loyalitas SDM-nya lebih baik.

Kapan diprediksi anda merealisir obsesi itu?

Kalau Tuhan masih memanjangkan umur saya, saya ingin 10 tahun lagi bisa terwujud.

Selain mengelola HH, apa bisnis Anda yang lain?

Saya masih ada properti di Singapura, membangun *highrise building*. September 1995 lalu saya merilis 96 unit apartemen dan itu laris dalam satu hari. Uniknya, pembelinya yang terbanyak justru dari Indonesia, selain Hongkong dan Malaysia. Total investasinya 41 juta dolar AS.

Mengapa Anda memilih membangun apartemen di Singapura?

Di sana gampang mendapatkan kredit bank. Bunganya juga cuma 6%.

Investasi properti di Singapura itu sendiri atau bersama-sama dengan pengusaha lain?

Melalui Metropolitan Development. Selain di Singapura kami juga membangun apartemen di Hawaii dan Los Angeles sebanyak 250 unit.

Berapakah aset HH saat ini?

Untuk HH Jakarta saja sekitar Rp 125 miliar. Waktu saya ambil alih tahun 1987 masih Rp 34 miliar

Oh ya, bisa diceritakan soal pengalihan HH ini?

Waktu itu saya sedang membangun rumah sakit Pondok Indah. Pak Ciputra kala itu meminta saya untuk tukaran, sehingga saya masuk ke sini. Hotel ini waktu itu dikelola orang bule. Saya lihat, karyawan loyo-loyo, tak ada gairah kerja. Saya bilang: "Nggak deh." Tapi saya didesak, untuk mencobanya. Lalu, saya bikin agreement, pokoknya serahkan hotel ini pada saya selama setahun dan akhir tahun kami RUPS. Kalau tak berhasil, boleh kembalikan ke orang bule.

Lalu, saya panggil para manejer, buat anggaran belanja tahun 1987. Tahun 1986 hotel masih rugi Rp 250 juta. Turn over juga cuma Rp 4 miliar. Lalu, dibikin target bahwa harus untung, GOP harus Rp 250 juta. "Masak tak bisa. Ini hotel satu-satunya di Jakarta yang berada di pinggir pantai," begitu tekad saya waktu itu. Kalau target keuntungan itu tercapai, saya janjikan karyawan mendapat bonus 3 kali gaji. Waktu itu, total biaya gaji baru Rp 30 juta per bulan.

Kemudian, anggaran 1987 itu saya bawa ke RUPS. Para pemegang saham pada menggerutu. Kata mereka, hotel tak pernah untung selama 12 tahun kok mau kasih bonus 3 kali gaji pada karyawan. Saya bilang: "Perusahaan tidak rugi. Tapi karyawan happy." Januari 1987, gaji karyawan saya naikkan 25%, lalu November-nya saya naikkan lagi 25%. GOP yang tadinya ditargetkan hanya Rp 250 juta, ternyata menjadi Rp 950 juta. Karyawan kan *happy*, motivasi kerja mereka naik drastis. Pemegang saham pun kecipratan pula, cicilan bank bisa dibayar lancar. Puncaknya, tahun 1992 kami bisa memberi bonus karyawan 10 kali gaji sebulan. Dan, dalam menaikkan gaji, saya tak mau mengakali karyawan. Saya naikkan gaji bulan November, agar bonus mereka bulan Desember diperhitung-kan dengan gaji baru.

Bagaimana Anda membenahi struktur pendapatan karyawan untuk memacu prestasi mereka?

Waktu saya mengambil alih hotel ini, uang servis karyawan paling tinggi hanya Rp 40.000. Biasanya, uang servis itu dipaketkan dengan gaji dan poin, sehingga makin tinggi jabatannya makin tinggi pula poinnya. Ini kan tidak adil. Manajer gajinya kan sudah besar. Saya usulkan, yang 50% dibagi rata, 50% lagi poinnya ke bawah sehingga makin ke bawah poinnya makin besar. Sehingga, perbedaan pendapatan karyawan tingkat atas dan bawah tidak terlalu mencolok.

Sumardi

Sumardi

Saya boleh punya modal, pengetahuan atau akses ke lembaga perbankan. Tapi kalau saya tidak mempunyai karyawan yang baik, tak ada artinya sama sekali.

Dulu, sebelum diambil alih hotel ini seakan identik dengan hotel judi dan perempuan penghibur?

Memang, waktu HH ini saya ambil, wah citranya betul-betul jelek. Ibu-ibu sudah takut saja kalau suaminya ada acara di sini. Takut ada "ayam". Tapi berangsur-angsur apa yang disebut "ayam" tersebut saya giring. Tahun kedua mereka hanya boleh di bar. Tahun ketiga, sama sekali tak boleh lagi. Tapi kalau

datang bersama-sama tamu saya tak bisa melarang. Saya selalu mendata, kalau ada wanita yang chek out dicatat KTP-nya, sehingga kalau ada apa-apa bisa dilacak. Karena KTP-nya sering dicatat, lama-lama mengurangi juga.

Jadi, resep Anda mengobati hotel yang lagi sakit?

Pertama, bicara dengan manajer dan karyawannya. Jelaskan, arahnya ke sini, targetnya itu. Itu tak bisa oleh karyawan saja, tetapi harus bersama-sama. Dan, itu harus kami lakukan transparan. Kedua, pelayanan tamu. Tamu harus merasa berada di rumahnya sendiri, ia diterima dengan penuh keramahan. Termasuk sekuriti, tak boleh angker tapi harus ramah pada tamu. Kamar dan tamu juga harus selalu bersih, saya selalu mengontrol. Kalau ada karyawan yang bertanggung jawab terhadap kebersihan kedapatan bekerja tidak bersih, di suruh istirahat di rumah untuk merenung. Ketiga, untuk menegakkan citra hotel, karyawan harus disiplin. Tak boleh merokok, rambut gondrong dan kuku panjang di areal properti hotel.

Kabarnya Anda juga pernah menskor karyawan karena tidak menerima telepon dengan baik?

Ya. Orang kalau menelepon, pasti ada perlunya. Untuk itu harus dijawab dengan baik. Seminggu lalu saya pernah menelepon bagian transportasi, lalu ternyata diterima dengan ketawa terbahak-bahak. Orangnya langsung saya panggil. Lalu, saya suruh merenung di rumah selama 3 hari. Tapi, dalam menjatuhkan sanksi ini, kita harus objektif, jangan ada anak tiri anak kandung. Sebaliknya, kita juga harus memperhatikan kesejahteraan mereka, sehingga ada keseimbangan antara *reward* dan *punishment*.

Jadi, kunci sukses anda membenahi HH karena berhasil menenangkan karyawan?

Ya. Kalau karyawan gelisah, masa depan kenaikan gaji mereka tak jelas, jaminan kesehatan dan kesejahteraan lain tak pula jelas, hal itu akan menurunkan produktifitas kerja. Buntutnya, perusahaan bisa rugi. Jadi, yang penting bagaimana mencukupi kebutuhan karyawan, agar mereka dapat bekerja dengan tenang. Jangan kita bangga dengan karyawan yang dibayar murah, tapi pengusaha seharusnya bangga bila kesejahteraan karyawannya meningkat.

Boediman Kusika, lelaki bongsor itu, pada awalnya justru ingin menjadi pelaut. Soalnya, sejak SMTA ia bercita-cita mengelilingi dunia tanpa mengeluarkan biaya. Karena itu, setamat SMTA di Jakarta tahun 1953, ia masuk sekolah pelayaran. Ternyata tak betah. "Ikut pendidikannya saja tak betah, apalagi jadi pelaut benaran," ungkapnya. Iapun banting setir bekerja di NHM Factory Bank. "Bank itu menjanjikan pendidikan ke luar negeri," ungkapnya. Ternyata tak lama di sana, lelaki kelahiran Jakarta 17 April 1935 ini, banting setir lagi bekerja di AJB Bumiputera. Terakhir menjadi sekretaris direktur utama perusahaan asuransi itu. Sambil bekerja, malamnya ia kuliah di FE UKI dan kursus tata buku dan steno.

Cita-cita Boediman ke luar negeri akhirnya terwujud ketika ia diusulkan mantan bosnya di Bumiputera untuk memperdalam keuangan di Plekhanov Moscow Institute of Economic, Rusia. Di sana, sambil kuliah, ia tak malu-malu membantu pekerjaan rumah tangga di rumah Adam Malik, Dubes RI untuk Rusia waktu itu. "Saya mencuci piring dan memasak. Pulangnya, saya dapat makanan," kenang Boediman.

Tahun 1962, studinya rampung dan pulang ke tanah air, lalu bekerja di Departemen Keuangan, sebagai sekretaris Menkeu. Dua tahun kemudian, dipindahkan ke Sekretariat Negara. Tatkala Ali Sadikin menjadi Gubernur DKI tahun 1966, ia ditarik menjadi asisten khusus di bidang keuangan. Nah, ketika Ali Sadikin merangkul swasta untuk pembangunan Pasar Se nen, Boediman bertemu dengan Ciputra. Awal pertemuan itu, berlanjut sampai kini. Berkongsi dengan beberapa pengusaha dalam Grup Metropolitan. Bersamaan dengan berakhirnya tugas Ali Sadikin tahun 1978 sebagai gubernur, Boediman juga mengajukan pensiun lebih awal. Dan, ia pun terjun total sebagai pengusaha di Grup Metropolitan.

Bisnis Boediman kini juga sudah menggurita. Ia Chairman PT Metropolitan Finance Corp dan PT Jembar Djaja, serta direktur pada lima perusahaan properti: PT Metropolitan Development, PT Metropolitan Realty Int'l, PT Metropolitan Horison Development, PT Allbest dan Rumah Sakit Pondok Indah. Di samping itu, juga pemegang saham pada PT Metrodata Group, PT Jakarta Land, PT Branta Mulia dan PT Sari Lembah Tirta Hijau. Tidak mengherankan, jika pengusaha yang suka mengenakan baju Hawaii ini sejak tahun 1987 selalu masuk daftar sebagai pembayar pajak terbesar di negeri ini. Terakhir, ia menduduki peringkat 27. Sekarang ia sedang sibuk menangani Mal Grage, yang merupakan mal terbesar dan termodern di Cirebon.

Dari perkawinannya dengan Nunung Nurjanah, teman kuliahnya waktu di UKI, ia dikaruniai 5 orang anak: Dekon G. Boediman (33 tahun), Bamunas Boediman (32), Rika Agusari Boediman (30), Nugrahadi Dharmawan Boediman (21) dan Lia Mawarsari Boediman (19). Kecuali si bungsu yang masih kuliah di Hawaii, anak-anaknya yang lain juga menjadi pengusaha ■

INDEKS KARYA :

- Hotel Horison Ancol
- Hotel Horison Bandung
- Hotel Horison Bengkulu
- Mal Grage Cirebon

Eksterior Grage tampak kokoh dan megah.

Mal GRAGE, Cirebon

Menguntungkan bagi usaha, nyaman untuk belanja

Kota Cirebon yang terletak di empat kawasan — Kabupaten Cirebon, Kabupaten Kuningan, Kabupaten Majalengka, dan Kabupaten Indramayu— boleh dibilang merupakan koridornya pulau Jawa. Karena, baik dari sisi transportasi darat maupun laut, kota Cirebon merupakan persinggahan utama kedua lalulintas tersebut dari dan menuju Jakarta. Karena itu kota Cirebon memiliki potensi bisnis yang sangat strategis,apalagi bila rencana perluasan jalur jalan tol Cikampek-Cirebon terwujud, posisi Cirebon jelas akan lebih berprospek di masa mendatang.

Para profesional dibalik sukses Mal Grage.

Melihat prospek dan potensi yang dimiliki kota Cirebon, PT Multipratama Indahraya yang dibeck-up pengusaha nasional asal Cirebon, antara lain Drs. H. Boediman Kusika (Komisaris Utama), Atang Latif dan H. Subagdja Prawata (masing-masing sebagai komisaris) membulatkan tekadnya untuk membangun pusat perbelanjaan modern di kota udang tersebut. Pusat perbelanjaan yang pembukaannya diresmikan oleh Gubernur Jawa Barat R. Nuriana pada tanggal 30 Nopember 1996 itu, selanjutnya bernama "Grage" terdiri dari tiga tingkat dengan luas lantai 25.058,65 M2.

Kata "Grage" mungkin masih terasa asing di telinga kita, namun bagi masyarakat Cirebon, kata tersebut agaknya sudah tak asing lagi, lantaran menurut sejarahnya kota Cirebon dahulu bernama Grage, seperti juga Borneo, Andalas, dan Batavia untuk daerah lain.

Terlepas dari itu, yang jelas dengan hadirnya pusat perbelanjaan baru terbesar dan terlengkap di kota Cirebon tersebut, merupakan kebanggaan tersendiri bagi masyarakat Cirebon dan sekitarnya. "Meskipun orang bilang yang terbesar dan terlengkap di Cirebon, tapi menurut saya Grage ini hanya penyempurnaan dari mal-mal yang sudah ada," kata Bamunas S. Boediman, Direktur Utama PT Multipratama Indahraya.

Sebagaimana umumnya mal-mal lain, konsep Mal Grage juga memakai sistem single koridor, dimana seluruh unit toko menghadap ke koridor utama (atrium). Sehingga menjadikan semua toko mempunyai peluang yang sama untuk dikunjungi konsumen. Namun kelebihan mal Grage dibanding mal lain di kota Cirebon, selain karena kebersihannya juga memiliki tempat parkir yang luas dan bisa menampung sekitar 500 kendaraan roda empat dan 100 kendaraan roda dua. Disamping itu tersedia pula toilet umum gratis dan musholla, sehingga bagi pengunjung yang hendak buang air tidak perlu repot-repot karena di sudut-sudut kawasan itu tersedia fasilitas toilet gratis.

Pemilihan lokasi yang strategis, agaknya juga menjadi perhatian pengembang. Grage yang berlokasi di jantung segi tiga emas kota Cirebon -- jalan RA. Kartini, Jl. Dr. Cipto Mangunkusumo, dan Jl. Tentara Pelajar sudah pasti mudah dijangkau dari berbagai penjuru. Karena itu tak heran bila pengunjung yang datang tidak hanya berasal dari kota Cirebon, tapi juga kota-kota lain di sekitarnya. Seperti Majalengka, Kuningan, Indramayu dan Kabupaten Cirebon itu sendiri.

Lebih jauh Adang Kurnia Soebagdja, MBA, salah seorang Direktur PT Multiptama Indahraya, mengatakan, dalam mengelola sebuah mal prinsipnya kita bertanggung jawab dua hal. Pertama, bagaimana mengantisipasi tenan supaya tetap betah sehingga akan memperpanjang kontraknya, dan kedua, bagaiman menarik pengunjung sebanyak-banyaknya.

Stan Es Teler 77

Atrium Grage yang luas membuat pengunjung merasa nyaman.

Karena itu upaya yang dilakukan dalam hal mempertahankan tenan ini, pihaknya menerapkan strategi tidak ada yang menjual jenis produk yang sama, terutama makanan. Misalnya kalau sudah ada Webndy's tidak boleh ada Mc. Donald's atau produk ayam lainnya. "Pokoknya kita sangat ketat dalam penyeleksian pemilihan tenan itu," kata Adang. Memang secara marketing menguntungkan karena punya tenan yang besar-besar, tapi itu berarti menciptakan suasana kompetisi. "Nah, kalau kita sudah menciptakan suasana kompetisi, berarti kita tunggu siapa yang menang siapa yang kalah. Sementara itu yang tidak kita kehendaki," tegasnya. "Jadi prinsipnya kita ingin menciptakan suasana berusaha yang kondusif di Grage ini, salah satunya melindungi tenan-tenan tersebut. Kenapa? Saya merasa hidup dari mereka kok," ujar putra Subagdja Prawata ini.

Dengan pengaturan yang demikian, tak heran bila peritel-peritel besar seperti Matahari Departemen Store, Pojok Busana, Toko Buku Gunung Agung, Mickey Mouse, Sepatu Bata, mau membuka cabangnya di Mal Grage ini. Tenan lainnya yang telah membuka tokonya, antara lain, Batik Srihadi, Gold Mart, Twenty One Watch, Fuji Image Plaza, Salon Rudi Hadisuwarno, Optik Tunggal dan Lily Kasoem, Es Teler 77, Dunkin Donuts, Kentucky Fried Chicken, TV Innovation. Tenan-tenan yang masuk tersebut sekitar 80 % adalah dari Jakarta. "Itu memang salah satu missi kita yaitu membawa investor dari Jakarta untuk masuk ke daerah Cirebon," kata Zaenal Arifin, Manajer Marketing PT Multipratama Indahraya.

Melihat kecenderungan mal sekarang yang berfungsi sebagai shopping center dan arena rekreasi, pihak pengelola agaknya telah mengantisipasinya jauh-jauh hari. Selain menciptakan suasana yang nyaman dan aman, pihak pengelola juga mengadakan pergantian dekorasi interior dalam event-event tertentu, misalnya Lebaran, Agustusan, Natalan, Mauludan (sebuah tradisi yang berkembang di masyarakat Cirebon) dan untuk atrakasi yang sifatnya mengangkat budaya daerah, baik kesenian tradisionalnya maupun aktivitas-aktivitas lainnya. Tiga minggunya, baru kita buat aktivitas yang variatif, mungkin mengarah ke remaja, anak-anak, maupun keluarga. "Itu salah satu strategi untuk menarik pengunjung yaitu dengan variasi acara," ujar Zaenal.

Dan ternyata, upaya yang dilakukan pihak pengelola mendapat sambutan positif dari pengunjung. Ini terbukti setiap harinya Grage dikunjungi rata-rata sekitar 3.000 pengujung. "Apalagi pada hari Sabtu dan Minggu atau hari-hari libur, sampai nggak bisa jalan," kata Adang. "Karena buat mereka, acara yang gratis sambil rekreasi di tempat yang nyaman, bisa sambil berbelanja sambil makan, suatu yang jarang ditemui" tambahnya. Karena itu dalam waktu dekat pihaknya akan meningkatkan sarana hiburan ini, seperti Amussment Center, Food Court, dan lain-lain. Lebih jauh dari itu pihaknya juga akan memposisikan tidak hanya sebagai tempat aktivitas belanja dan rekreasi tapi juga sebagai sarana olahraga minggu pagi. "Saya berusaha mengangkat Grage ini merupakan bagian dari kehidupan masyarakat, sehingga mereka merasa memiliki," ujar Zaenal.

Karena itu, di arena atrium yang luas itu, selain sebagai ajang pameran berbagai produk, seperti otomotif dan perumahan, juga diperuntukkan para pengrajin pengusaha kecil untuk memasarkan barang kerajinannya, secara gratis. Terus terang missi kita di samping memperkenalkan produk-produk yang bersifat umum, kita juga punya missi untuk mengangkat pengusaha-pengusaha kecil di daerah. Jadi kalau dibandingkan dengan di Jakarta, kendala yang dihadapi di daerah sebenarnya lebih sulit. "Soalnya di daearh selain memikirkan dari sisi bisnis, kita juga harus memikirkan bagaimana memperkenalkan budaya tradisi Cirebon, bagaimana mengangkat pengusaha pengrajin Cirebon untuk menaikkan taraf hidupnya atau menaikkan tingkat pendapatannya," kata Zaenal.

Para pengunjung nampak memadati Grage.

Tenan besar seperti Matahari Departement Store pun membuka cabangnya di Grage.

KIAT BERKONGSI DI BISNIS PROPERTI

Direktur Properti Grup Napan ini terkesan tak mau menonjolkan diri. Padahal, banyak proyek-proyek prestisius lahir karena sentuhan tangan dinginnya.

Nama Deddy Kusuma cukup lama melekat dalam proyek properti terkemuka di negeri ini. Kawasan elit Pondok Indah di Jakarta Selatan misalnya, tak lepas dari peran Deddy, sebagai direktur eksekutif PT Metropolitan Kencana. Maklum, lelaki tampan inilah yang dipercaya mengelola proyek ini sejak awalnya. Mulai dari pembebasan tanah sampai pada penjualan produknya. Waktu itu kantor kita hanya rumah jelek yang dibeli dari penduduk Pondok Pinang, kenangnya.

DEDDY KUSUMA

Pondok Indah adalah pengembangan perumahan berskala besar yang pertama yang dilakukan swasta, dan ternyata memang sukses. Tak heran jika Pondok Indah sering menjadi acuan orang dalam pengembangan permukiman skala besar belakangan ini.

Kini, di bawah bendera Grup Napan yang dipimpin Henry Pribadi, Deddy adalah arsitek berbagai proyek properti grup itu. Maklum, insinyur teknik arsitektur itu adalah direktur properti Grup Napan. Proyek-proyek yang ditangani antara lain Apartemen Dukuh Golf Jakarta sebanyak 8.700 unit di Kemayoran, Apartemen Taman Tropik di Cilegon, Perumahan Taman Ijen di Malang dan Apartemen Puri

Raya (dahulu Park Royale) di Jakarta.

Di samping itu, berkongsi dengan kelompok usaha lain, Deddy juga banyak terlibat dalam pengembangan proyek Bumi Serpong Damai dan Pantai Indah Kapuk. Belakangan, bersama tujuh pengusaha real estate terkemuka lain, Deddy juga ikut dalam konsorsium PT Putra Alvita Pratama yang mengembangkan Kota Legenda seluas 2.000 hektar di Bekasi. Pada proyek Kota Legenda ini Deddy adalah wakil presiden direktur merangkap direktur pengelola.

Meskipun tergolong pengusaha sukses, namun Dedy selalu merendah. Kesuksesan saya belum ada artinya dibandingkan pengusaha lain, katanya, sambil menyebut beberapa tokoh bisnis terkemuka negeri ini. Ia juga menyebut nama Bill Gate, bos Microsoft seumur 40-an sudah jadi orang yang tersukses dan terkaya di dunia. Kita harus bekerja keras, belajar dari semua kesuksesan mereka, tidak boleh sombong apalagi terhadap orang yang lebih tua dari kita dan senior kita. Peribahasa kan mengatakan: pada saat minum kita harus ingat dari mana airnya .

Begitu banyak masalah yang bisa dipetik dari tokoh bisnis properti ini. Bagaimana kiatnya mengkonsolidasikan jurus bisnis Sudono Salim, Sudwikatmono, Ciputra, Ibrahim Risjad, Djohar Sutanto dan Budi Brasali? Berikut perbincangan Musfihin Dahlan, Bambang Budiono dan Pria Takari Utama dari *Properti Indonesia* dengan Deddy Kusuma, suatu malam, di ruang kerjanya di lantai 6 Wisma Indocement, Jakarta. Saya memang biasa pulang kantor sekitar pukul 21.00, tutur Deddy. Petikannya:

Soal Tabungan Perumahan Karyawan Perusahaan (TPKP), belakangan hangat lagi dibicarakan, sebagai salah satu upaya pembiayaan untuk membantu para pekerja mendapat rumah. Pandangan Anda?

Secara nasional itu bisa menjadi satu sinergi. Berarti orang mempunyai kemampuan membeli, khususnya bagi karyawan yang berpenghasilan rendah karena tersedianya dana murah dan berjangka panjang. Bisnis perumahan makin baik, profitnya juga meningkat dan pajak pun akan meningkat pula.

Tapi pemerintah khawatir bahwa program itu akan mengurangi pemasukan pajak ke kas negara. Soalnya, subsidi beberapa persen dari perusahaan dianggap sebagai cost perusahaan....

Meskipun pajaknya berkurang sedikit, tapi omset dan profitnya kan bertambah. Kalau bisnis perumahan ba-gus, maka komponen-komponen dari perumahan seperti bahan bangunan juga booming. Ini akan mendorong makro ekonomi. Di AS, sektor perumahan dan otomotif memegang peranan besar dalam perekonomian nasio-nalnya. Perumahan selalu menjadi indikator ekonomi.

Jadi, alasan pajak menurut Anda kurang tepat...

Ya, kalau dilihat dari besarnya efek terhadap makro ekonomi. Kalau makro ekonomi baik, sektor lain akan ter-dorong. Itu suatu mata rantai. Jika profit meningkat, pajak juga akan menngkat. Lihatlah di Singapura, dana CPF sudah 45 juta dolar AS. Mereka kini malah kesulitan meng-gunakan dana itu guna membantu growth ekonominya. Kini, malah dibuat suatu skim: semua rumah yang sudah tua disuruh direnovasi dengan dana dari CPF. Satu unit apartemen diberi loan rata-rata di atas 50 ribu dolar.

Tapi mengapa banyak pengusaha keberatan dengan program itu?

Memang, sesuatu yang baru, pastilah tak semuanya setuju. Ini memang harus pelan-pelan, agar semua orang mengerti. Kalau sekarang diusulkan potongan dana 5:6 persen (6 persen subsidi perusahaan dan 5 persen dari karyawan), beberapa tahun berikutnya bisa lebih besar lagi. Di Singapura malah sampai 40 persen (19 karyawan, 21 dari perusahan). Toh, itu juga bertahap.

Tapi di Singapura, perusahaan-perusahaan umumnya industri high-tech seperti industri elektronik, jasa keu-angan dan lain-lain. Tak ada di sana industri tekstil, misalnya. Karena itu, pendapatan rata-rata karyawan di Singa-pura tinggi. Dipungut 19 persen pun masih oke. Karyawan kita pendapatannya pas-pasan saja, sehingga persentase pungutan untuk tabungan itu tak boleh pula terlalu tinggi. Kita lambat laun akan ke sana, karena kita sudah punya industri kimia *high-tech* seperti olefin, aromatik, poly etelin dan poly propelin.

Namun, setelah bertahun-tahun gagasan TPKP di Indonesia belum juga direalisir. Menurut Anda, apa masalahnya?

Memang perlu sosialisasi yang intensif. Waktu 10 tahun yang lalu gagasan itu dilempar, banyak juga yang kaget. Ada pemikiran jangan sampai rakyat terlalu banyak dibebani pungutan ini dan itu. Untuk merealisir suatu gagasan yang baru memang tidak mudah. Padahal, kalau dilihat daya beli masyarakat kita makin hari makin menurun. Jika 10 tahun yang lalu dengan jumlah uang yang sama orang masih mampu membeli rumah tipe 45, maka kini hanya dapat membeli rumah tipe 21.

Seharusnya kini perumahan sudah menjadi industri. Tapi tampaknya kini dimensi sosial justru lebih ditonjolkan ketimbang dimensi industri. Buktinya, di GBHN, perumahan termasuk ke sektor Kesra. Komentar Anda?

Saya tak tahu mengapa pemerintah memasukkannya ke Kesra. Menurut saya, kita sebagai pengusaha menganggap rumah itu sebagai industri. Rumah itu kan bukan merupakan suatu *gift*, sesuatu yang harus diberikan. Kalau perumahan masuk di bidang industri, akan lebih mudah dikembangkan. Dari segi pendanaan misalnya, akan lebih luas. Kalau dengan CPF, unsur sosialnya ada, tapi dananya juga bisa terhimpun. Ini salah satu upaya untuk pemerataan. Cuma, untuk mengelola dana CPF ini, perlu ada badan khusus yang ditangani secara profesional.

Agar perumahan bisa diketegori-kan sebagai industri, tentu memerlukan piranti-piranti yang harus berjalan. Menurut Anda, apa bidang-bidang lain yang perlu ada?

Sebetulnya ini sejalan dengan taraf dengan ekonomi kita. Yang jadi masalah pertama dalam industri properti adalah terbatasnya dana-dana jangka panjang. Padahal, pembiayaan properti kebanyakan berjangka panjang. Nah, *secondary mortgage facility* (SMF) memang bisa menjadi alternatif. Ide penerapan SMF tersebut juga sudah lama dibicarakan. Dulu pernah kita diskusikan dengan para tokoh seperti bankir Robby Djohan dan pihak-pihak terkait lainnya, dalam rangka mencari alternatif dana yang panjang dan murah. Kalau mengandalkan dana masya-rakat yang komersial, sulit mendapatkan yang murah.

Kedua, soal pertanahan. Yang berat soal pertanahan ini adalah calo-calo. Fenomena calo tanah sebenarnya adalah dua sisi. Kalau ia profesional, calo bisa mengatasi permasalahan. Seperti broker misalnya, itu kan resmi. Jangan dianggap calo itu selalu jelek. Kalau ia menjadi broker yang resmi, tak apa-apa, tapi harus profesional. Artinya, ia mengerti tanahnya, dokumentasinya harus benar dan kalau menjual ke developer itu semua sudah ready for use, betul semua. Itu sangat membantu. Tapi, kalau ia tidak resmi dan tidak profesional, memang mere-potkan. Permintaan harganya tinggi dan mengandung banyak persoalan.

Sumardi

Dengan CPF, unsur sosialnya ada, dananya juga bisa terhimpun. Ini salah satu upaya untuk pemerataan. Cuma, untuk mengelolanya, perlu ada badan khusus yang ditangani secara profesional.

Tapi umumnya calo itu berkarakter trader. Ia beli dulu, ditahan, setelah itu baru dijual...

Tak apa-apa. Apapun namanya, yang penting ia profesional.

Tapi kalau tanah itu sudah dikuasai-nya, harganya langsung tinggi..

Sisi negatif itu yang perlu diatasi. Sisi positifnya, kalau ia profesional ia akan memperoleh untung yang wajar saja. Susahnya, ia kan memberi down payment kepada rakyat pemilik tanah, rakyat pemilik tanah diikat dulu. Ia memang lebih cepat dari kita, karena tiap hari nongkrong di sana. Rakyat tak bisa menjual kepada kita. Padahal, rakyat asli itu sebenarnya jujur. Karena ia jujur, meskipun dikasih *down payment* sedikit oleh calo, mereka tak mau menjual tanahnya kepada kita.

Dulu, Ketua Umum REI pernah mengaku bahwa 90 persen dari anggotanya menggunakan mafia tanah. Bagaimana Anda melihat fenomena ini?

Menurut saya, kalau itu positif, tidak apa-apa. Kita kadang-kadang juga tidak punya tangan juga. Yang baik-baik bisa berjalan. Tapi kalau ada *trouble* dua atau tiga saja kita sudah pusing.

Waktu memulai proyek Pondok Indah tahun 1974, apakah masalah percaloan tanah sudah ramai juga?

Sudah ada. Tapi belum separah sekarang. Pembebasannya dimulai tahun 1971, sedang saya datang tahun 1974.

Soal perizinan?

Ya, masalah ketiga soal perizinan itu. Perizinan ini perlu dipercepat.

Melalui Pakto pemerintah sudah berupaya menyederhanakan perizinan. Apakah sejauh ini menurut Anda kurang berjalan?

Sudah berjalan. Cuma, kalau bisa dipercepat lagi, troublenya lebih sedikit, akan lebih baik lagi.

Karier bisnis properti Anda dulu dimulai di Pondok Indah. Bagaimana ceritanya mulai bergabung di sana?

Ya, saya memulai dari sana. Waktu itu kantornya hanya rumah jelek yang dibeli dari penduduk di Pondok Pinang. Kini rumah-rumah tersebut masih ada dan dijadikan mes karyawan. Saya memulainya sebagai manajer dengan jumlah karyawan sekitar sepuluh orang. Kita ikut terlibat mulai dari pembebasan tanah.

Saya ikut tokoh-tokoh bisnis seperti Om Liem yang banyak terlibat dari pencarian dana, Pak Djohar Sutanto juga seorang pekerja keras dan Pak Sudwikatmono serta Pak Ibrahim Risjad yang banyak melakukan lobi ke sana ke mari. Di pihak Metropolitan Development ada Pak Ciputra, Pak Subagdja, Pak Brasali. Para tokoh itu semua-nya tipe pekerja keras dan menguasai tekniknya.

Anda tumbuh di antara para tokoh

bisnis terkemuka, seperti Om Liem, Pak Dwi dan Pak Ci. Bagaimana kesannya?

Saya menarik banyak pelajaran. Mereka adalah pengusaha-pengusaha yang mempunyai naluri bisnis yang kuat, pekerja keras, tanpa pamrih. Sebagai pengusaha sukses, mereka tentu mempunyai kepandaian yang perlu kita pelajari filosofinya. Seperti pepatah Jawa "*mikul duwur mendem jero*". Sebagai junior kita harus tahu diri, bekerja keras, tidak sombong, meresapi gagasan mereka dan melaksanakannya dengan baik serta tetap menghormati senior kita. Ibaratnya anak kecil, pada saat mulai belajar jalan perlu dituntun orang tuanya, setelah itu belajar berjalan sendiri dan pasti melalui proses jatuh bangun, kadang-kadang bisa patah jari kalau kecelakaannya kecil, kalau parah bisa patah tangan dan kaki. Setelah itu harus bisa lari, persis seperti anak muda berbisnis permulaan, tentu orang tua kita, senior, atasan kita menuntun. Misalnya, setelah menjadi GM berarti sudah harus bisa menjalankan bisnis perusahaan tersebut dengan *policy* dan strategi yang ditentukan oleh *board*. Setelah meningkat jadi direktur berarti sudah harus bisa mempunyai ide sendiri, dan dalam mengembangkan perusahaan harus kreatif dan berinisiatif.

Sumardi

Meski sudah sukses, Anda tampak rendah hati. Padahal, banyak pengusaha yang belum apa-apa, tapi sudah sombong...

Saya tidak melihat sejauh itu. Saya hanya merasakan apa yang saya alami. Namun, gejala itu memang ada.

Anda apakah sudah merasa sukses di bisnis properti ...

Tidak juga. Defenisi sukses kan tidak ada tolak ukurnya dan sangat relatif. Pepatah mengatakan "di luar langit kita masih ada langit yang lain". Seorang pengusaha realestat mungkin sukses dalam mengelola area seluas puluhan hektar. Tapi yang lain sudah sukses mengelola ratusan, bahkan ribuan hektar. Apa artinya kesuksesan saya dibandingkan senior saya Om Liem, Om Johar, Pak Dwi, Pak Ibrahim, Pak Ci dan Pak Brasali. Bahkan dibandingkan pengusaha yang lebih muda dari saya, tapi lebih sukses, seperti Pak Anthony Salim, Pak Prayogo, Pak Usman, Pak James, Mbak Tutut, Pak Bambang Tri, Pak Bakrie, Pak Fadel, Pak Tommy dan Pak Arifin Panigoro dan lain-lain, *I am nothing, really nothing*. Lihatlah Mr. Bill Gates, bos Microsoft, umur 40-an sudah menjadi orang tersukses dan terkaya di dunia. Maka dari itu, kita harus tetap bekerja keras, belajar dari semua kesuksesan mereka, tidak boleh sombong apalagi terhadap orang-orang yang lebih tua dan lebih senior dari kita. Bak kata pepatah, "pada saat minum, kita harus ingat dari mana airnya".

Apa-apa saja pelajaran yang ditarik dari senior-senior Anda itu?

Saya melihat filosofi yang sangat baik. Yang dipikirkan mereka hanya bekerja dan bekerja, bagaimana perusahaan tetap untung dan tidak rugi, bagaimana perusahaan bisa membayar utang dan *interest*. Prinsipnya, hobi kerja. Dengan adanya hobi kerja, bisa mengurangi stres, karena kita senang bekerja. Mengapa orang bisa stres dalam bekerja? Karena kita tidak rela melakukan pekerjaan itu. Filosofinya, kita bekerja karena kita senang dengan pekerjaan itu. Hobi tidak akan menekan kita. Bagaimana agar kita tidak tertekan dan menjadikannya hobi, itu seni tersendiri lagi. Di samping bekerja keras, koordinasinya juga baik. Kesukses-an mereka kemudian hari mengembangkan kelompok-kelompok usaha baru, antara lain juga karena kordinasinya yang sangat bagus dan tak banyak interest, tidak mementingkan usahanya sendiri saja. Sebuah kerjasama bisnis mudah gagal, biasanya karena terlalu banyak kepentingan pribadi, kurang jujur dan lebih mementingkan perusahaannya sendiri, atau kekuasaan pribadinya sendiri, bukan mengutamakan kepentingan perusahaan bersama.

Mereka tentu punya banyak ide. Sebagai eksekutif, bagaimana Anda mengkonsolidasikannya?

Ada rapat *board*. Dalam rapat itu, semua berkontri-busi. Misalnya, you persoalan tanah ini, lokasinya di sini, mau dibeli sekian, pantas atau tidak. Lalu diputuskan, kalau pantas, cari dana. Bila tak ada dana sendiri, cari pinjaman bank. Jadi, masukan-

masukan dari mereka di-tampung dan diputuskan dalam rapat board sebagai pedoman, peraturan perusahaan. Namun, pekerjaan sehari-harinya kita berinisiatif sendiri, ambil risiko dan berani memutuskan sendiri dengan pedoman tadi.

Bekerja bersama senior yang lebih tua, bagaimana Anda men-jembatani pemikiran mereka yang mungkin *old fashion* dibanding pemikiran Anda yang penuh gai-rah muda dan mungkin juga ego?

Begini. Pertama, tidak semua senior harus *old fashion* bila mereka tetap berkarya dan ingin maju. Kedua, boleh punya ego karena ego itu bagus untuk memotifasi diri, asalkan dipa-kai pada tempat yang benar dan untuk kebaikan perusahaan. Tapi ego jang-an hanya dipakai untuk memaksa melaksanakan ide pribadi yang tidak matang, tidak tepat. Sebaliknya kalau mereka yang egonya besar dan idenya tidak tepat kita harus berani dengan argumentasi yang penuh pemikiran secara profesional dengan data dan angka-angka yang meyakinkan dan layak. Secara baik-baik bicaralah dengan senior kita. Kebanyakan me-reka bisa menerima. Karena pepatah mengatakan "orang pandai selalu tahu orang yang lebih pandai". Con-tohnya, kalau Anda pandai, banyak orang mengajak Anda kongsi. Kare-na yang mengajak juga orang yang pandai.

Jadi, menjadi eksekutif dari orang selevel Om Liem dan Pak Ci tentu tak gampang ya...

Ya, kita harus punya kinerja yang baik, tentu. Harus bisa membuat keseimbangan antara kepentingan mereka dan membuat keputusan yang meng-untungkan perusahaan. Dengan cara ini kita bisa dihargai oleh semua pihak.

Selama menangani Pondok Indah, proyek yang sering jadi acuan orang dalam pem-bangunan skala besar, apa suka duka pengalaman Anda?

Selain mendapat pengalaman dari to-koh-tokoh bisnis yang dedekasinya tinggi, kepemim-pinan dan naluri bisnis yang bagus, juga sekali lagi karena lokasi, lokasi, lokasi. Pondok Indah sukses juga karena lokasi. Tanahnya cukup tinggi dan tak perlu banyak pengurukan. Waktu pemilihan lo-kasi Pondok Indah, jalannya belum ada. Jalan Radio Dalam masih kecil. Tapi dilihat dari makro kota Jakarta, lokasi Pondok Indah sebenarnya tak jauh dari pusat bisnis. Setelah Jalan Radio Dalam dilebarkan, kenyataannya lokasi itu menjadi dekat.

Sumardi

Kita tak boleh sombong pada orang yang lebih tua. Bak kata pepatah: "Pada saat minum, kita harus ingat darimana airnya".

Di samping lokasi, kepemimpinan, na-luri bisnis, kerjasama para tokoh yang terlibat sangat menentukan. Mereka sangat kompak. Jika sebuah perusahaan ribut terus di dalamnya, bagaimana kita mau ke-luar mencari tanah, mencari duit, menjual produk, tentu mengalami kesulitan. Keributan intern, tak akan bisa membuat orang mengembang-kan bisnis.

Kunci sukses lainnya adalah komitmen kita untuk memberikan pelayanan terbaik dan mutu yang baik. Ka-rena kita tahu, proyek itu Pondok Indah bukan skala ke-cil, tapi seluas 450 hektar. Untuk mem-bangun kawasan seluas itu perlu waktu puluhan tahun. Karena itu kita tak bisa membodohi pembeli, tak bisa membikin produk yang di ba-wah kualitas lalu ditinggal pergi. Mana yang rusak, secepat mungkin cepat diperbaiki. Karena kita me-mang membuatnya dengan kualitas yang baik, maka kerusakan sangat kecil bahkan nyaris tak ada. Kita lihat saja Singapore Airline, perusa-haan penerbangan yang sukses karena memberikan pelayanan yang baik. Itu suatu bukti bahwa bila kita memberikan pelayanan yang baik, bisa berhasil. Apa yang dijanjikan harus dilaksanakan, keluhan konsu-men harus diprioritaskan.

Napan dikenal sebagai salah satu perintis bisnis apartemen di Indonesia. Kini bisnis apartemen dibayang-bayangi kelebihan pasok. Bagaimana Anda melihat prospek bisnis apartemen di sini?

Hunian di apartemen adalah trend yang tidak bisa kita hindari, apalagi di kota besar seperti Jakarta. Itu keya-kinan kita. Kota-kota besar lainnya di dunia seperti New York, To-kyo, Singapura, tak ada yang tidak mempu-

nyai apartemen. Pada saat kita mau memulai membangun apar-temen, tentu dilakukan studi kelayakan terlebih dulu: Apa-kah memang ada pasar apartemen? Kesimpulannya: perlu. Kami melihat sangat banyak hotel-hotel yang mem-punyai long stay guest. Mereka memilih hotel di pusat-pusat kota karena mereka ingin dekat dengan CBD (*central business district*). Buktinya, tingkat hunian Apartemen Puri Raya pada tahun-tahun pertama 60 persen, tahun kedua mencapai 80 persen dan tahun berikutnya terus me-ningkat sampai 98 persen. Jadi, tingkat hu-nian dan harga cukup bagus. Untuk itulah kita mengembangkan ke menara III.

Lalu, kita juga mengembangkan Apartemen Dukuh Golf Jakarta di Kema-yoran. Kita melihat Kemayoran adalah *sentral down town* untuk hunian. Infra-strukturnya begitu bagus. Dengan pra-sarana yang begitu bagus, itu adalah su-atu kekuatan. Lokasinya punya akses ke mana-mana. Kita berani masuk dan mem-buat konsep yang bagus, maka untuk jangka panjang orang akan tinggal di apartemen.

Tapi tampaknya pasar apartemen kini tetap sulit....

Ya, sekarang memang sedang kelebihan pasok. Semua orang tahu, siklus pasar apartemen memang turun naik. Suatu saat naik, suatu saat turun. Dengan keyakinan bahwa orang pasti butuh apartemen, kita harus punya konsep yang baik, jangan hit and run. Walaupun saat ini pasar sedang melemah, tapi *growth* tetap ada. Unit-unit apartemen kita masih tetap laku. Orang yang betul-betul membutuhkan akan membeli. Sebab, kebutuhan riil tetap ada. Apalagi, suku bunga mulai turun.

Tampaknya daya serap tak bertambah dari tahun ke tahun....

Tetap bertambah dong. Kan keluarga-keluarga baru (yang baru menikah) selalu bertambah. Buktinya tiap tahun orang butuh rumah. Tunggakan pengadaan rumah kita kan masih besar. Kalau dulu sebuah keluarga tinggal di rumah orangtua atau mertua, mereka akhirnya perlu rumah sendiri. Jakarta sendiri, tiap tahun membutuhkan 32.000 rumah. Jadi, kebutuhan itu tetap ada, yang jadi masalah adalah daya beli, keadaan ekonomi, langkanya dana jangka panjang dan murah.

Proyek-proyek Napan umumnya berskala besar. Bagaimana sumber pembiayaannya, apakah banyak dari luar negeri atau mengandalkan dana dalam negeri?

Kalau Apartemen Puri Raya dibiayai dari sindikasi perbankan dari luar negeri, di samping ada juga yang didapat dari dalam negeri..

Dibiayai dalam rupiah atau dolar?

Dolar.

Apa untungnya membiayai dengan dolar?

Bunga dolar jauh lebih rendah yaitu lebih kurang 10 persen. Sedang rupiah berkisar 20 persen. Karena Apartemen Puri Raya disewakan dengan mata uang dolar, maka tidak ada *foreign exchange risk*.

Kelihatannya kucuran kredit perbankan asing cukup banyak mengalir ke proyek properti dalam negeri. Sementara perbankan dalam negeri mengerem kredit ke sektor properti. Kelihatannya analisis bankir dalam negeri dengan bankir asing tidak sejalan. Pandangan Anda?

Saya tak melihat itu sebagai perbedaan persepsi yang prinsip. Karena BI mungkin melihat dana yang dialo-kasikan untuk properti sudah melebihi yang tersedia, dan itu tidak sehat. Kalau bank luar negeri memberi kredit ke dalam negeri, mungkin itu menilai proyek itu baik, kan tidak apa-apa. Masing-masing kan punya policy sendiri. BI mungkin melihat secara makro bila terjadi kelebihan pasok, akan menyebabkan ekonomi over heated dan berpengaruh besar terhadap inflasi. Bankir luar negeri tidak peduli soal itu. Yang penting bagi mereka proyek itu bagus. Jadi, sudut pandangnya memang berbeda ■

INDEKS KARYA:

- Apartemen Puri Raya
- Pasar Pagi Mangga Dua
- Pondok Cilegon Indah
- Taman Tubagus Raya
- Ijen Park View Malang
- Hotel Holiday Inn Semarang
- Apartemen Dukuh Golf Jakarta
- Apartemen Golf Pondok Indah
- Mal Puri Indah
- Mal Pondok Indah I
- Mal Pondok Indah II dan Hotel
- Wisma Pondok Indah
- Perumahan Pondok Indah
- Bukit Cinere Indah

DEDDY KUSUMA DAN PROPERTINYA

Konsep, konsep, konsep ...

Deddy Kusuma

Menyebut nama pengembang Grup Napan dan Grup Pondok Indah, kita tidak dapat melepaskan nama Deddy Kusuma di dalamnya. Di mana ada proyek Grup Napan dan Grup Pondok Indah, di situ ada Deddy Kusuma. Pria perlente yang memiliki cita rasa tinggi terhadap berbagai produk seni itu, boleh dibilang ''ada di mana-mana" kalau sudah menyangkut proyek kedua grup bisnis properti mapan itu. Tengok saja, di jajaran direksinya, namanya pasti tercantum. Misalnya di PT Putra Alvita Pratama — pengembang Kota Legenda— di mana Napan salah satu pemegang saham , Deddy duduk sebagai Managing Director. Sebut lagi PT Kuripan Raya —Grup Napan juga pemegang saham— Deddy berada di jajaran direksi.

Tengok juga di Grup Pondok Indah, pengembang beberapa proyek monumental seperti perumahan Pondok Indah, Puri Indah, Pantai Indah Kapuk, Bukit Cinere Indah, dan Bumi Serpong Damai, Deddy Kusuma adalah sosok yang turut memberi warna pada perkembangannya. Namanya juga lekat dengan proyek-proyek Pasar Pagi Mangga Dua, Taman Tubagus Raya, Pondok Cilegon Indah, Apartemen Puri Raya, Ijen Park View, Hotel Holiday Inn Semarang, Dukuh Golf, dan proyek-proyek lain yang dikembangkan Grup Napan.

Kehadiran pria penggemar lukisan itu tidak hanya sebatas ada. Lebih jauh dari itu ia memberi warna yang berarti di dalamnya. Di samping memiliki visi, ia tampaknya amat menekankan pentingnya detail pada konsep proyek-proyek yang melibatkannya. Untuk menyebut contoh, dalam proyek perumahan Telaga Kahuripan. Meskipun ia melibatkan perencana asing di dalamnya, namun Deddy cukup kreatif memberikan saran-saran tambahan yang menambah kesempurnaan konsep pengembangan proyek Telaga Kahuripan itu. ''Saya kemukakan saran saya kepada perencana itu, terserah dia bagaimana menerjemahkannya,'' kata Deddy. Sesuai dengan naluri estetis yang dimilikinya, saran-saran yang diberikannya itu bisasanya memang berbobot artistik ketimbang teknis melulu.

"Arahan saya kepada desainer proyek Kahuripan agar memanfaatkan telaga tersebut semaksimum dan sebaik mungkin," tegasnya.

Melihat bentuk Telaga Kahuripan yang memanjang maka Deddy menyrankan hal-hal sebagai berikut:

Pertama, jalan masuk yang pertama bersentuhan dengan Telaga harus membuat surprise *dengan bisa melihat jauh luasnya telaga agar areal air yang kita lihat bisa terkesan lebih luas dan dramatis.*

Kedua,jalan harus mengelilingi danau tetapi dibuat berliku-liku ada yang sejajar dengan danau, ada yang menghindar keluar dari danau, agar street picture berganti-ganti tidak monoton, namun secara teknis kita serahkan pada perencana tersebut untuk mengembangkan dan menyesuaikan dengan lapangan. Ketiga, daerah yang rendah tidak harus diurug namun dibuat taman bunga atau lembah padi, danau buatan dll. Demikian pula arahan saya kepada desainer Kota Legenda. Ada beberapa visi dan prinsip yang saya arahkan pada perencana:Pertama berwawasan lingkungan,kedua melesterikan legenda-legenda lama dan menciptakan legenda-legenda baru yaitu mendesain 7 perempatan jalan di Kota Legenda dengan membuat patung Seven Wonder Of The Word termasuk Borobudur dan lain-lain.

Ketiga, merencanakan bangunan utilitas dan high rise building sepanjang 6 km di fronttage *lokasi karena semua ini merupakan show window Kota Legenda yang secara langsung dilihat oleh pengendara mobil di jalan tol, Jakarta-Cikampek.*

Meskipun harus menangani banyak perusahaan, toh dalam bekerja Deddy tidak ngoyo. Segala yang dikerjakannya dihadapi dengan enjoy . Ini agaknya sesuai dengan prinsipnya yang menjadikan kerja sebagai hobi. ''Kalau nggak dijadikan hobi, you pasti terpaksa. Kalau sudah terpaksa pasti stress,'' ujarnya.

Tentu saja dalam bekerja pun ada saat jenuh. Kalau sudah begitu, saran Deddy, sebagai keseimbangan jangan lupa cari hiburan. ''Misalnya dengan berkaraoke atau olahraga. Kita harus membuang 'kotoran' yang membuat stress,'' sambungnya.

Berikut ini adalah rangakaian proyek yang tergabung dalam Grup Napan dan Grup Pondok Indah di mana Deddy Kusuma ikut terlibat memberikan warna konsep penggarapannya:

PURI RAYA Diminati karena Lokasi dan Fasilitasnya

Di tengah gencarnya apartemen di kawasan Segi Tiga Emas Jakarta mengiklankan diri mencari penghuni, ada sebuah kondominium yang justru selalu ditunggu-tunggu konsumen untuk segera dapat menghuninya. Dulu nama apartemen itu Park Royale, namun seiring dengan imbauan untuk menggunakan bahasa Indonesia, kini diganti menjadi Puri Raya.

Amat mudah menemukan lokasi apartemen ini. Siapapun yang pernah melalui jalan Gatot Subroto baik dari arah Pancoran menuju Grogol dan sebaliknya, atau mereka yang melintasi Jl. Gerbang Pemuda menuju Jl. Jenderal Sudirman dan sebaliknya, atau juga melalui Jl. Tol dari Tg. Priok menuju Bandara Soekarno Hatta dan sebaliknya, dapat langsung menyaksikan kemegahan kondominium ini. Warna atapnya yang biru, menjadi ciri khasnya yang paling mudah diingat. Lokasinya persis berdampingan dengan Jakarta Hilton Convention Centre, hanya dibelah oleh Jl. Gatot Subroto itu.

Secara pasti apartemen yang dijuluki pengembangnya sebagai Park Royale Executive Suites ini terus berekspansi. Pada awal dibangun, Puri Raya hanya terdiri dari dua *tower* dengan jumlah kamar 2 X 95 unit. Di dalamnya terdiri dari 1 kamar tidur, 2 kamar tidur, 3 kamar tidur, dan *penthouse*. Animo ekspatriat dan pasar lokal yang tinggi terhadap hunian ekslusif ini, mendorong PT Sarilembah Tirta Hijau, sang pengembang, membangun lagi satu *tower* dengan jumlah kamar 248 unit. Jadi sekarang apartemen Puri Raya ini terdiri dari tiga tower yang berdiri di atas lahan 23.000 M2.

Apartemen yang dipasarkan secara *sold & leasing* ini, selain memiliki lokasi yang berada di jalur bebas *three in one*, juga diperkaya dengan fasilitas kolam renang, pusat kebugaran, lapangan tenis, lapangan squash, mini market, restoran. Keunggulan fasilitas dan lokasi yang dimiliki apartemen tersebut agaknya menyebabkan tingkat hunian selalu tinggi, yakni antara 93 % sampai 98 % dari jumlah kamar yang tersedia.

Nihon Sekkei Inc.,Japan, sebagai konsultan perencana dan Design I Interiors dari USA sebagai desainer interior Puri Raya, menciptakan apartemen yang ekslusif dan bercita rasa tinggi.

Apartemen Puri Raya

Pasar Pagi Mangga Dua Pusat grosir

PASAR PAGI MANGGA DUA

Terbesar di Asia Tenggara

Pasar Pagi lama yang terletak di jalan Roa Malaka, Tambora Jakarta Barat dulunya adalah pusat perdagangaan Jakarta. Tempat itu cepat terkenal ke penjuru dunia karena lokasinya sangat strategis, dekat dengan pelabuhan Sunda Kelapa.

Pasar Pagi "tempo doeloe" terkenal sebagai kawasan kumuh dan kotor. Bahkan tempat itu sama sekali tidak mencerminkan sebuah pusat perdagangan yang representatif. Meski masih ada Pasar Pagi berlantai tiga yang dibangun dan dikelola PD Pasar Jaya, tapi keadaanya sangat tidak layak dipakai untuk perkembangan itu, karena kondisi dan sarana lingkungan sudah tidak memadai.

Perkembangan Jakarta yang populasi penduduknya terus meningkat tentu membutuhkan pusat perdagangan yang lebih nyaman, murah dan modern. Lokasi Pasar Pagi lama yang suasanannya sangat tidak mendukung untuk terus mengikuti perkembangan tersebut, akhirnya direvitalisasi.

Pasar Pagi kini hidup kembali dengan format dan wajah baru. Dia kini bernama Pasar Pagi Mangga Dua. Sebuah pusat perdagangan terlengkap, nyaman serta modern yang siap melayani semua lapisan masyarakat. Bukti bahwa Pasar Pagi Mangga Dua adalah wajah baru karena pedagang-pedagang Pasar Pagi lama, melalui SK Pemda DKI nomor 403 tahun 1987, secara serentak pindah satu atap di pusat perdagangan itu. Wiyogo Atmodarminto Gubernur DKI ketika itu, menyebut peristiwa tersebut jebol pasar DKI Jakarta.

Suasana Pusat Perbelanjaan Pasar Pagi

Bukti lain adalah prinsip-prinsip menajemen yang menjadi kekuatan dasar kebersamaan Pasar Pagi lama diterapkan dilokasi yang baru. Kini mereka telah berhasil membuktikan bahwa dengan persatuan dan kesatuan, tanah lumpur bisa dijadikan emas. Dan saat ini, semua orang hanya mengenal, Pasar Pagi Mangga Dua.

Pusat Perdagangan reinkarnasi dari Pasar Pagi lama tersebut, ibarat noktah kecil dari perkembangan sentra Primer Timur Laut yang kini membentang dari Barat ke Timur. Semakin lama sentra perdagangan baru itu semakin semarak, megah, menjanjikan masa depan dan mengangkat citra Jakarta sebagai Kota Niaga dan Kota Metropolitan.

Pusat Perdagangan Pasar Pagi

Mangga Dua mempunyai kelebihan antara lain, tekad para pedagangnya yang ingin secara konsisten melaksanakan prinsip-prinsip perdagangan, seperti menjaga kualitas barang, memberi harga murah baik partai besar maupun kecil, menjaga kepercayaan konsumen, pelayanan cepat dan memuaskan, perrsediaan barang cukup serta memberikan alternatif pilihan yang variatif pada konsumen dalam memilih barang.

Berbelanja di Pasar Pagi Mangga Dua, konsumen dijamin pasti lebih untung. Karena pusat perdagangan tersebut merupakan pusat pertemuan antara pedagang besar, menengah dan kecil dari seluruh Indonesia. Keuntungan lain adalah perencanaan gedung yang artistik namun tetap memperhatikan fungsinya sebagai Pasar Pusat Perdagangan. Suasana belanja yang sejuk, asri serta alami, dan pedagang menjual barangnya lebih murah karena tidak dibebani biaya maintenance *yang tinggi. Letaknya strategis, dekat stasiun Kereta Api, Pelabuhan Sunda Kelapa dan Tanjung Priok serta mempunyai akses ke jalan tol Bandara Soekarno-Hatta.*

Lain dari itu, Pusat perdagangan Pasar Pagi Mangga Dua berada dalam sentra perdagangan primer yang mengacu pada kemajuan perekonomian bangsa Indonesia di masa depan dengan penataan lingkungan yang tidak semrawut seperti yang terjadi pada pasar lama. Keunggulan lain yang tidak kalah penting adalah, jaringan trasportasi yang mudah dicapai dari segenap penjuru Jakarta.

Sukses Pasar Pagi Mangga Dua sebagai perintis, jejaknya di ikuti PT. Duta Pertiwi, (sinar mas Grup). ITC, Mal, Ruko (tekstil dan Bahan bangunan) Pusat perkantoran serta Hotel Dusit Mangga Dua, PT Agung Sedayu Propertindo (pusat elektronik dan Apartemen). Dengan demikian Mangga Dua menjadi benar-benar sebagai pusat kawasan perdagangan terbesar di Asia Tenggara yang kemudian dikenal sebagai salah satu pusat belanja populer di Ibukota.

Sukses tersebut tidak lain karena ketajaman visi PT. PRAJA PURI INDAH (NAPAN GROUP) yang mampu melihat dan mengembangkan Pasar Pagi Mangga Dua sebagai pusat eceran di Indonesia. Padahal mulanya mereka hanya merencanakannya sebagai pusat perdagangan (grosir) namun pada perkembangannya tahun 1991 berubah menjadi pusat eceran. "Ini betul-betul mekanisme pasar murni. Begitulah perdagangan dapat berubah bila pasar menghendaki," kata Djaja Dianto, pengelola harian Pasar Pagi Mangga Dua.

Perkembangan Pasar Pagi Mangga Dua yang begitu pesat membuat PT. PRAJA PURI INDAH berencana mengembangkan hotel kelas bisnis yang di lengkapi berbagai fasilitas di lokasi tersebut dalam waktu dekat ini.

PONDOK CILEGON INDAH

Permukiman Berkelas di Kota Dolar

Cilegon yang kaya dengan berbagai industri, boleh jadi memiliki udara yang panas. Namun tantangan alam itu mampu dijawab dengan jitu oleh Napan Group melalui perumahan dengan gaya tropis yang asri, Pondok Cilegon Indah.

Pondok Cilegon Indah
Panjang hook 125 /270 m2

Kawasan permukiman seluas 110 ha ini boleh dibilang telah mengantisipasi berbagai tingkatan sosial penghuninya. Buktinya, di kawasan itu telah berdiri lebih dahulu sebanyak 3500 unit rumah ''tipe BTN". dan ada pula tipe PPS yang di dalamnya terdiri dari rumah berukuran 45/105 sampai berukuran 140/140.

Pengembang juga membangun perumahan khusus yang disewakan (homestay) kepada para pekerja asing sebanyak 191 unit dengan total area 7,5 ha. Fasilitasnya pun disesuaikan dengan selera mereka yang meliputi swimming pool, lapangan squash, lapangan tenis, pusat kebugaran, club house, dan restoran. Tipe-tipe rumah homestay ini terdiri dari 76/192,5 dengan dua kamar tidur (KT), 100/192 (2 KT), 125/198 (3 KT), dan 292/550 (4 KT).

Pondok Cilegon Indah
Rumah hook 100 m2

TAMAN TUBAGUS RAYA

Kawasan terpadu yang Serba Lengkap

Pertumbuhan Jl. Tubagus Angke yang dikenal sebagai koridor perniagaan, tidak lama lagi akan memiliki sebuah kawasan terpadu yang diberi nama Taman Tubagus Raya. Di atas lahan bekas pabrik milik PT Unilever seluas 5,4 ha, bangunan multifungsi itu kini tengah dikembangkan oleh PT Econ Development Corporation, sebuah perusahaan *joint venture* dari Singapura, berkibar di bawah bendera Grup Napan.

Proyek Komersial :
- Ruko
-Apartemen
- Shopping Center
- Hotel

Dalam proyek bangunan multifungsi itu pengembang berencana membangun 195 unit ruko, pusat perbelanjaan (yang mengakomodasi berbagai toko-toko kecil biro perjalanan, bank, dll), apartemen 24 lantai, dan hotel 300 kamar.

Rumah-toko (ruko) yang dibangun ini satu kawasan dengan departement store, super market, food court, cinema, entertainment, restaurant, *dsb. Banyak jalan untuk memasuki pusat pertokoan ini. Pertama dari sisi Selatan melalui Jl. Tubagus Angke, dari sisi Barat, dan sisi Timur yang merupakan jalan baru. Jalan-jalan ini berpusat di Atrium Tengah.*

Hotel yang dibangun di kawasan Taman Tubagus Raya merupakan hotel berbintang tiga. Posisinya persis di tepi jalan Tubagus Angke sehingga memudahkan tamu yang berkunjung.

Sementara apartemen dibangun dalam kawasan ini terdiri dari empat tower *dengan ketinggian masing-masing 24 lantai. Sesuai permintaan pasar, tipe yang dipasarkan berukuran 30 M2 sampai 100 M2. Total unitnya mencapai 800. Apartemen ini dirancang bagi mereka yang menghendaki kepraktisan dengan ruang yang efisien dan berflafon tinggi.*

Fasilitas menuju lantai per lantai dihubungkan dengan lift dan tangga. Sedangkan penghuninya akan dimanjakan dengan fasilitas area bermain anak, ruang serba guna, sarana olahraga seperti kolam renang, jogging track, *dan sejenisnya.*

Seirama dengan geliat kawasan Angke sebagai pusat perniagaan, Taman Tubagus Raya tak pelak lagi akan memiliki nilai investasi yang tinggi di samping juga efisien bagi mereka yang berbisnis di kawasan itu.

Apartemen
Taman Tubagus Raya

Gerbang Apartemen
Taman Tubagus Raya

IJEN PARKVIEW MALANG

Sebuah hunian eksklusif di kota nan sejuk. Dirancang penuh cita rasa dan selaras dengan lingkungannya

Memiliki rumah dengan suasana lingkungan yang masih alami adalah dambaan setiap orang. Apalagi sekarang bumi semakin panas akibat menipisnya lapisan ozon serta alam yang rusak. Dengan konsep merasakan ikut bertanggungjawab melestarikan keindahan bumi Malang, maka lahirlah sebuah hunian dengan wawasan lingkungan tepat di jantung kota Malang.

Ijen Parkview Malang, *sebuah rumah taman yang tertata apik dengan gaya arsitektur yang modern, namun menyatu dengan alam khusus dirancang untuk memenuhi kebutuhan pada hunian eksklusif.*

Lokasinya sangat strategis karena berada di sebelah utara jalan besar Ijen dan di bagian Timur alun-alun Kota dan Tugu Malang yang tersohor akan panoramanya yang mempesona. Malang, adalah sebuah kota dibelahan Timur pulau Jawa yang sarat dengan pesona. Kesejukan udara serta keaslian budayanya merupakan karunia yang tidak ada bandingnya sapa dan senyum ramah penduduknya merupakan ciri jati diri sejak kelahirannya.

Berlatar belakang panorama pegunungan yang sejuk dan menyegarkan, berdampingan dengan jalan besar Ijen menjadikan perumahan Ijen Parkview sebagai kawasan prestisius bernilai investasi tinggi yang patut diperhitungkan.

Type Rumah Spanish

Type Rumah Tudor

Club House :
- Televition
- Sound System
- Ruang Karaoke
- 2 buah lapangan Tenis
- Kolam Renang
- Restoran Terbuka
- Fitness Centre
- Ruang Serba Guna
- Perpustakaan

HOTEL HOLIDAY INN SEMARANG

Hotel berbintang IV yang siap memanjakan tamunya

Di atas tanah 0,79 ha, PT Niagatama Arsraya, pengembang di bawah bendera Grup Napan, memasok hotel berbintang tiga di Jl. Sisimangaraja No. 16, Semarang. Hotel berbintang IV ini memiliki 9 lantai dan 1 basement *dengan jumlah kamar mencapai 224. dengan spesifikasi 200 kamar tipe standar, 10 eksekutif, dan 1* president.

Hotel ini dilengkapi dengan restoran, ruang rapat, business centre, *pusat kebugaran,* hotel shops, *kolam renang, dan* lobby lounge. *Dengan tata ruang berkualits internasional, hotel ini siap memberikan pelayanan yang berstandar internasional.*

Perspektif Holiday Inn Semarang.

APARTEMEN DUKUH GOLF JAKARTA

Apartemen Dukuh Golf Jakarta (DGJ), boleh dibilang hunian verikal prestisius di kota metropolitan seperti Jakarta karena Kemegahan dan kelengkapan fasilitasnya. Lokasinya yang tidak jauh dari pusat bisnis Jakarta, semakin mengokohkan posisi DGJ sebagai apartemen strategis dan menjadi hunian ideal.

Proyek Apartemen Dukuh Golf Jakarta

Apartemen DGJ dibangun PT. Megacity Devolopment di atas lahan seluas 24 Hektar yang diapit jalur padang golf 9 lubang yang membentuk lahan seluas 46.5 hektar merupakan komplek apartemen terbesar di Asia Tenggara. Tinggal di DGJ, seolah menjadikan penghuni seperti menikmati era kehidupan baru.

Bayangkan di tengah kota metropolitan seperti Jakarta yang terkenal bising, semrawut dan berpolusi tinggi, penghuni dapat hidup lebih nyaman dan menghirup kesejukan udara segar sepanjang hari. Karena DGJ selain dikelilingi hamparan hijau lapangan golf seluas 22,5 hektar juga ditanami pohon-pohon yang rindang dengan penataan yang asri.

Selain itu, DGJ juga dilengkapi dengan berbagai fasilitas yang tiada duanya di Jakarta, seperti area parkir yang luas dan bergaransi bagi penghuninya, jogging track, fitnes centre *kolam renang, lapangan tenis taman bermain anak-anak, toko-toko untuk keperluan sehari-hari*

Selain padang golf 9 lubang, tiap blok apartemen memiliki fasilitas tersendiri bagi warganya baik didalam maupun di luar unit apartemennya.

DGJ berlokasi di pusat kota metropolitan yang akan menjadi kawasan terpadu berkualitas internasional. Terletak disisi jalan utama seluas 120 M termasuk jalur hijau di kedua tepinya.

Tipe unit apartemen yang dibangun tahap I adalah untuk memenuhi kebutuhan hunian golongan menengah, mulai dari luas 36 m2 (tipe studio) sampai dengan 125 m2 (tipe 3 kamar). Selain itu, disediakan tipe khusus dengan luas lantai lebih besar daripada 300 M2 (Tipe Town House, Sulto dan Penthouse). Tipe-tipe yang akan dibangun pada tahap II dan seterusnya akan disesuaikan dengan kebutuhan konsumen.

PROYEK-PROYEK PONDOK INDAH GROUP

Pondok Indah. Siapa tak kenal permukiman elit di kawasan Jakarta Selatan itu? dalam percaturan bisnis properti di Indonesia, nama Pondok Indah telah sedemikian mengakar. Tidak sedikit pengembang yang pembangunan proyeknya diilhami oleh permukiman ini mulai dibangun pada 1972 ini. Baik dalam nama maupun konsep pembangunan. Tak pelak lagi, Pondok Indah adalah fenomena khas dalam bisnis properti di Indonesia.

Pondok Indah terhampar di atas lahan seluas 450 ha. Pada 1989, pengembang mencatat pembangunan rumah telah mencapai 3.000 unit dengan jumlah populasi mencapai 18.000 jiwa. Dan pada tahun 2.000 diproyeksikan jumlah rumah yang dibangun akan mencapai 5.600 unit dengan jumlah populasi 33.000 jiwa. Pembangunan rumah biasa di kawasan ini tampaknya mendekati final karena lahan bagi *landed house* hampir habis dan hanya tersisa untuk pembangunan beberapa unit saja.

Menurut Deddy Kusuma, salah seorang Direktur Grup Pondok Indah, lahan yang tersisa kini diperuntukkan bagi pembangunan vertikal seperti perkantoran dan apartemen. "Sekurangnya akan terdapat 15 tower bangunan vertikal di mana separuhnya adalah apartemen," katanya. Di Utara dan Selatan Pondok Indah akan dibangun 6 gedung perkantoran yang tingginya rata-rata di atas 24 lantai. Sementara di Selatannyaa akan dibangun Hotel Pondok Indah.

Kini bangunan vertikal bertingkat banyak yang telah berdiri menuding langit Pondok Indah adalah perkantoran Wisma Pondok Indah, Apartemen Golf Pondok Indah, dan yang telah lebih dulu ada Mal Pondok Indah.

Dibangunnya jalan *outer ring road* di seputar Jakarta telah mendorong perkembangan Pondok Indah menjadi sebuah kawasan yang hidup. Warga Jabotabek yang tinggal di selatan Jakarta seperti Pondok Cabe, Ciputat, Pamulang, Depok, Pasar Minggu, dan beberapa daerah lainnya, acapkali memilih jalan arteri yang membelah Perumahan Pondok Indah sebagai jalur alternatif ke tempat kerja di seputar Segi Tiga Emas.

Untuk mengatasi kemacetan, pengembang tengah bersiap membuat *underpass* dari arah Utara-Selatan Pondok Indah. *Underpass* ini akan membuka akses langsung ke Utara atau ke Jl. Arteri.

Denyut bisnis di Pondok Indah pun telah lama terasa. Berbagai sektor bisnis telah masuk di sini. Mulai dari perbankan, pertokoan, restoran, travel agent, rumah sakit, plaza Toys 'R' US, meramaikan kawasan ini. Berikut adalah beberapa fasilitas unggulan yang telah dibangun di Pondok Indah:

Apartemen Golf Pondok Indah

Apartemen Golf Pondok Indah mulai dibangun pada 1994 dan beroperasi pada 1995. Jumlah unit kamarnya mencapai 104 unit termasuk 6 unit *penthouse.* Minat orang asing untuk tinggal di kawasan ini cukup tinggi sehingga dalam tempo 3 bulan sudah tuntas tersewa. Maklum, fasilitas berstandar internasional seperti sekolah internasional padang golf, dll tersedia di dekat mal tersebut.

Fasilitas yang dapat dimanfaatkan penghuni pada apartemen yang berdiri di atas lahan 1 ha ini, antara lain tampat parkir untuk 250 kendaraan, *fitness centre, swiming pool,* parabola, sistem keamanan alarm, *play ground, mini market,* dan restoran. Disediakan pula elevator 3 unit, *AC,* fire *exthinguisher system,* telepon 400 unit, generator, dsb.

Apartemen Golf Pondok indah

Mal Puri Indah

Pusat Belanja dan rekreasi keluarga

Proyek Puri Indah Mal

Terletak di Jl. Puri Agung, Puri Indah, Jakarta Barat, kemegahan mal tiga lantai ini mudah disaksikan dari Jl. Tol Jakarta-Merak. Secara arsitektural mal ini memiliki daya tarik tersendiri karena belum pernah diterapkan mal lain.

Mal seluas 60.000 M2 ini, selain menawarkan kenyamanan dan kelengkapan berbelanja, juga menyuguhkan berbagai sarana rekreasi. Di sini terdapat pusat rekreasi keluarga seluas 4000 M2 dengan tema Casper and Richi Rich. Pengunjung disuguhi berbagai permainan yang diilhami oleh tokoh film kartun Casper and Richi Rich.

Mal Puri Indah indah dilengkapi dengan fasilitas *exhibition hall*, wc di tiap lantai, alarm system, telepon 450 SS, daya listrik 8300 KVA, elevator 2 unit, dan banyak lagi yang menjamin kenyamanan dan keamanan pengunjung.

Mal Pondok Indah

Mal Pondok Indah I

Mulai dibangun pada 1989, Mal Pondok Indah yang lebih sering disebut dengan singkatan PIM, boleh dibilang mal kelas atas paling berhasil di Jakarta Selatan. Dengan luas mencapai 60.000 meter persegi, mal tiga lantai ini telah mendapat kepercayaan dari riteler-riteler terkemuka sebagai *anchor tenant*. Mereka adalah Cahaya Departement Store, Hero, Gramedia, Gunung Agung, bioskop 21, dan banyak lagi. Berbagai riteler asing yang memajang hampir semua merek aksesories dan busana Internasional pun telah masuk di sini, seperti Metro dari Singapura, Mark and Spencer, dll. Padahal harga sewa PIM tergolong cukup tinggi, berkisar US$70/M2.

Tingginya animo berbagai riteler masuk di PIM terbukti dari daftar tunggunya mencapai 100 persen dari penyewa sekarang, karena tidak tertampung lagi. Hal itu mendorong pengembang berencana membangun PIM II tepat diseberang PIM yang sekarang dengan luas 50.000 M2. Konstruksinya dimulai pada tahun ini direncanakan selesai tahun 1999.

Mal Pondok Indah kini tidak hanya sebagai pusat perbelanjaan. Berbagai fasilitas rekreasi seperti kolam renang berpapan luncur, museum *belive or not*, dsb tersedia di sini. Wajar bila mal yang semula diperuntukkan warga Pondok Indah itu, akhirnya memikat warga dari seluruh pelosok Ibukota. Sepanjang tahun 1996 pengunjung PIM tercatat mencapai 10,7 juta. Dan menurut *survey* Properti Indonesia, PIM termasuk pusat belanja tervaforit di Jakarta Selatan.

Mal Pondok Indah II dan Hotel.

Wisma Pondok Indah

Gedung Wisma Pondok Indah, perkantoran mewah pertama diPondok Indah

Mulai dibangun pada awal 1996, Wisma Pondok Indah (WPI) kini adalah gedung perkantoran bertingkat 14 pertama yang hadir di kawasan Pondok Indah. Luas total gedung perkantoran ini mencapai 21.000 M2 itu dan yang disewakan sebesar 18.000 M2.

Konsultan ANPAC dari Hongkong cukup unik merancang gedung yang menelan investasi 40 milyar itu. Gedung didesain melengkung dengan titik pandang yang mengesankan gedung itu lebar. Sementara *mecanical electrical*nya digarap George Flots dari Australia dan struktur oleh Robert Bert juga dari Australia. Kehadiran gedung berwarna hijau sejuk ini langsung saja memikat beberapa *tenant* besar seperti Ericson dan Levi's.

Harga sewa WPI tidak terlalu mahal bila dibandingkan dengan perkantoran di Segi Tiga Emas. Standar per lantai mencapai sekitar US$12/M2 dan lantai dasar US$10/M2 dengan *service charge* US$16. Kini tingkat huniannya mencapai 90 persen.

Keunggulan WPI antara lain pada pelayanan parkir yang nyaman. Selain terdapat pada *basement* tiga lantai, lahan parkir disedikan pula di halaman belakang gedung. Tingkat *ratio* parkir di sini tergolong baik, yakni mampu menampung 600 mobil.

Perumahan Puri Indah

Perumahan Puri Indah asri dan kaya dengan fasilitas

Puri Indah dirancang sebagai permukiman yang mampu memenuhi seluruh kebutuhan penghuninya. Sasaran pasar perumahan yang terletak di *outer ring road* dan, tepi Jl. Tol Jakarta Merak ini, adalah keluarga muda.

Dengan total luas mencapai 250 ha, pada tahun 2000 nanti mencanangkan pembangunan rumah sebanyak 6000 unit dengan jumlah penghuni mencapai 36.000 jiwa. Berbagai fasilitas seperti sekolah, rumah sakit, tempat beribadah, pertokoan, *food court*, pusat olahraga, pusat rekreasi air (*water park*), pasar, dsb, tersedia di sini.

Bukit Cinere Indah

Bukit Cinere Indah mulai dibangun pada 1980 di Selatan Jakarta dengan luas lahan mencapai 60 ha. Pada tahun 1989 pengembangnya mencatat telah membangun rumah di permukiman menengah atas ini mencapai 275 unit rumah mulai ukuran 200 M2 sampai 1500 M2. Pada tahun 2000 nanti pengembangnya memproyeksikan pembangunan perumahan di sini mencapai 740 unit rumah dengan jumlah jiwa mencapai 4000 orang.

Perumahan Bukit Cinere Indah terfavorit di Selatan Jakarta

"KEMITRAAN JANGAN DIANGGAP ENTENG"

ENGGARTIASTO LUKITA

Bukan Enggartoasto Lukita namanya, kalau tidak berbicara dengan terbuka, terus terang dan blak-blakan. Semua masalah dibicarakan begitu transparan. Apalagi kalau yang diungkapkan adalah soal pembangunan rumah untuk rakyat.

Dalam kapasitasnya sebagai Ketua Umum DPP REI dulu umpamanya, pada sebuah seminar yang dihadiri oleh para pengembang besar di Jakarta, Enggar tak segan-segan berbicara lantang: Kalau saudara-saudara ingin aman berusaha di negeri ini, maka soal kemitraan dan komitmen pembangunan 1:3:6 jangan dianggap enteng. Laksanakanlah itu. Para pengusaha besar yang merupakan anggota REI tersebut, terpana lalu menganggguk mendengar omongan keras sang ketua.

Ia juga tak segan-segan menyoroti soal ekslusivitas keturunan Cina di permukiman eksklusif. Bila berbicara keras berbau Sara tersebut, tak lupa Enggar menggarisbawahi: Jangan diartikan saya rasialis. Kata ini keluar dari mulut seorang keturunan Cina, ujarnya. Enggar agaknya termasuk orang yang memiliki nasionalisme yang cukup tinggi. Mungkin itu karena ia dulunya digembleng dan dididik oleh seorang pengusaha pribumi dan tokoh nasionalis: Siswono Yudohusodo.

Ya, Siswono adalah bos Enggar di PT Bangun Tjipta Pra-

tama (BTP), yang antara lain mengembangkan Perumahan Kemang Pratama. Ketika Siswono diangkat menjadi Menpera Kabinet Pembangunan V, maka Enggar-lah yang menggantikan Siswono sebagai Dirut PT BTP. Namun, ketika alumnus Sastra Inggris IKIP Bandung ini terpilih menjadi Ketua Umum DPP REI, ia melepaskan jabatan sebagai direktur utama BTP dan aktif sebagai sebagai komisaris saja.

Sebagai ketua umum DPP REI pada periode 1992-1995, terobosan Enggar cukup besar. Di masa kepengurusannya, ia gigih mendorong tumbuhnya pengusaha-pengusaha baru di daerah. Tak heran jika organisasi REI pun ikut berkembang besar di masa kepemimpinannya. Jika tahun 1992 anggota REI baru 800 pengusaha dengan jumlah DPD 14 wilayah, namun akhir 1995 sudah menjadi 2.110 dengan jumlah DPD 27, mencakup semua propinsi. Lahirnya pengembang kecil akan memperluas kesempatan berusaha di daerah, sehingga akan ikut mengatasi kesenjangan sosial, ujar Enggar.

Perhatiannya terhadap pengusaha kecil di bidang pembangunan perumahan, tak hanya sampai di situ. Problema pengusaha kecil di daerah adalah soal modal dan sulitnya mendapat akses ke lembaga perbankan. Ini disadari betul oleh Enggar. Maka, pada di masa kepengurusannya juga REI menjalin kerjasama dengan Bank Tabungan Negara untuk menydiakan kredit modal kerja khusus bagi pengembang kecil. Melalui program ini, setiap DPD mendapat jatah kredit sebesar Rp 1 miliar yang disalurkan kepada lima pengembang kecil yang membangun RSS. Kredit tersebut tanpa jaminan, karena yang memberikan garansi adalah DPP REI.

Meskipun mendorong tumbuhnya banyak pengembang, soal-soal profesionalisme anggota REI tetap menjadi perhatian. Apalagi, belakangan banyak muncul kasus-kasus yang merugikan konsumen perumahan di Indonesia. Mulai dari kasus pengembang fiktif, sampai kekecewaan konsumen atas perumahan yang dibangun pengembang. Kalau kita memilih profesi sebagai developer, sebagai realtor, kita harus bertanggung jawab penuh. Jangan membohongi konsumen. Penuhilah janji mengenai jadual penyerahan, kualitas dan berbagai fasilitas yang dijanjikan, tegasnya.

Kini, setelah tak lagi menjadi pengurus DPP REI, Enggartiasto juga aktif di berbagai organisasi sosial dan politik. Di samping itu, Enggar juga merupakan anggota Dewan Riset Nasional (1995-2000) yang membidangi sub kelompok perumahan dan permukiman. Berikut petikan wawancara *Properti Indonesia* dengan Enggartiasto Lukita:

Sebagai mantan ketua umum DPP REI, apa yang Anda lihat yang masih menjadi kendala pengembang perumahan?

Dari segi kebijakan, pemerintah sudah banyak melakukan perbaikan, meski penerjemahannya di Daerah Tingkat II masih jadi masalah. Para pengembang juga sering menghadapi kesulitan dalam membebaskan tanah, akibat ulah para spekulan. Belum lagi masalah harga semen, kepastian hukum serta kepastian usaha. Anda tahu, banyak sekali kejadian, tanah yang sudah bersertipikat digugat. Ini tentu saja menimbulkan tidakpastian.

Ada pengembang yang menguasai lahan dalam skala besar, padahal kemampuannya membangun terbatas. Buktinya beberapa di antara mereka belakangan "menjajakan" proyeknya untuk diambilalih...

Bila ada yang menguasai tanah cukup luas, kemudian bertahun-tahun dibiarkan telantar hanya menunggu harganya mahal, atau pembangunannya ditunda sampai ada infrastruktur, menurut saya harus ditindak. Cabut saja haknya. Jangan hanya dicabut SIPPT-nya atau izin lokasinya diciutkan. Buat apa saya menjadi developer yang harus susah-susah membangun infrastruktur, jika para spekulan yang jelas-jelas menghambat pembangunan dibiarkan saja.

Memang untuk menindak para spekulan itu, seperti yang pernah disampaikan Menteri Agraria/Ketua BPN Soni Harsono, harus ada data tanahnya dulu. Tanah tersebut milik siapa, bagaimana mutasinya dan sebagainya. Kalau sudah ada data seperti itu, maka dapat diselesaikan kasus per kasus.

Bagaimana dengan masalah tata ruang?

Menurut saya harus ada pendekatan makro dulu. Bila masalah tata ruang ini terpecahkan, kita tidak akan terus menerus berhadapan dengan masalah tanah untuk pertanian dan tanah untuk perumahan. Setelah itu, baru dibicarakan kebijakan mikronya. Sebagai contoh, pertumbuhan Kota Jakarta yang meluas ke Bogor, Tangerang dan Bekasi. Kita tahu kebijakan pembangunan Pemda DKI ke arah vertikal. Tentu harus ada turunan dari kebijakan itu. Umpamanya, memberikan insentif kepada mereka yang tinggal di rumah susun.

Kemudian tata ruangnya. Di daerah-daerah tertentu di pusat kota bangunannya minimal 4 lantai dan tidak boleh lagi ada bangunan kurang dari itu. Maka bagi mereka yang memiliki bangunan kurang dari 4 lantai dan tidak mampu membangun lagi harus dijual kepada pemerintah atau BUMN dengan cara taksasi, yang kemudian dijual kembali kepada yang mampu.

Dengan cara ini, optimalisasi penggunaan tanah di dalam kota bisa tercapai. Dan pembangunan perumahan ke pelosok-pelosok daerah bisa dikurangi. Karena kalau pembangunan terpencar-pencar juga tidak benar. Cara seperti ini sudah dilakukan di beberapa kota besar di negara lain.

Dulu, waktu menjadi Ketua DPP REI

perhatian Anda pada pengembang di daerah cukup besar. Bagaimana konsep membina pengembang daerah itu?

Pertama-tama, pengembang di daerah dibenahi dulu, agar mereka menjadi besar di daerah mereka sendiri. Bila berhasil, berarti kita mampu menumbuhkan elit pengusaha menengah. Ini sudah dimulai dengan terobosan Kredit Modal Khusus. Mengenai sumber daya manusianya sendiri dilakukan *short course* keliling daerah. Dengan demikian, bila ada pengembang besar datang ke daerahnya, tanpa dipaksa mereka akan mengajaknya bekerjasama dengan semangat profesionalisme.

BERSAMA MENPERA AKBAR TANDJUNG DALAM SEBUAH SEMINAR YANG DIADAKAN REI

Bila ada yang menguasai tanah cukup luas, kemudian bertahun-tahun dibiarkan telantar hanya menunggu harganya mahal, atau pembangunannya ditunda sampai ada infrastruktur, menurut saya harus ditindak.

Namun, Pemda tampaknya lebih senang memberikan izin kepada pengembang besar. Bagaimana menurut Anda?

Tidak juga. Dulu, di Jambi dan Palembang misalnya, saya minta bantuan untuk membina pengusaha pribumi daerah. Tolong ini jangan diartikan rasialis. Karena kata-kata ini keluar dari mulut seorang keturunan Cina. Mungkin kalau keluarnya dari mulut pribumi, bisa dianggap rasialis. Saya melihat kenyataan yang ada dan bicara berdasarkan fakta. Saya yakin dalam dunia usaha bisa dilakukan pembauran. *Wong* saya dulu juga dibina Siswono Judohusodo, seorang pengusaha pribumi. Dan di REI saya dibina oleh seorang mantan Ketua Umum PB HMI. Maka saya mengimbau kepada pengembang keturunan Cina agar membantu juga dong. Dengan begini kan lebih enak kehidupan berbangsa dan bernegara. Program ini sebetulnya sudah saya laksanakan secara intern di Kemang Pratama.

Siapa pencetus idenya?

Ini obsesi saya. Dan, secara pribadi sudah saya lakukan di Malang. Saya menikmati betul kerjasama dengan pengembang di daerah. Kemudian setelah kerjasama ini berjalan dengan baik, secara bertahap tentu dilepas. Biar mereka yang menjalankan sepenuhnya. Imbauan itu pada dasarnya akan lebih didengar orang, bila kita sudah melakukannya.

Banyak pengembang besar nampaknya belum melaksanakan secara konsekuen konsep pembangunan perumahan 1:3;6. Bagaimana menurut Anda?

Dulu, waktu saya menjadi Keua Umum DPP REI, banyak pengembang besar yang saya uber agar memenuhi kewajiban konsep hunian 1:3:6. Contohnya PT Modernland Realty pernah saya kejar-kejar agar membangun rumah kategori 6-nya. Tapi menurut Samadikun Hartono, bos perusahaan itu, ternyata sudah menyetor uang sekian miliar rupiah sebagai pengganti pembangunan kategori enam ini.

Banyak pengembang lainnya di Botabek yang telah melakukan subsidi silang dengan menyetor uang ke Pemda Jabar sebesar Rp 1,4 juta per unit, sebagai kompensasi tidak membangun RS/RSS. Kalau sudah begitu bagaimana, saya tentu tidak bisa menegur lagi. Jadi, persepsi mengenai konsep ini juga mesti seragam antara pemerintah pusat dan Pemda. Untung peraturan itu telah ditarik kembali oleh Gubernur Jawa Barat.

Meski realisasi pembangunan RS/RSS cukup besar, namun masih banyak yang harus dibenahi agar target pembangunan perumahan pada Pelita VI

BERSAMA TOKOH-TOKOH ORGANISASI REALESTAT SE DUNIA (FIABCI)

benar-benar tercapai. Menurut Anda, bagaimana mendorong pengembang membangun RS/RSS itu?

Sukses pembangunan RS dan RSS sangat erat kaitannya dengan iklim yang diciptakan Pemda. Kepedulian, uluran tangan dan bantuan Pemda pada dasarnya menunjukkan kepekaan aparat Pemda setempat terhadap kebutuhan nyata masyarakat di daerahnya. Sejauh ini, ada sejumlah kepala daerah yang dengan lugas mempercepat proses perizinan bagi RS/RSS, serta meniadakan sumbangan dan pungutan. Tapi hal itu belum merata di semua Pemda. Karena itu, untuk meningkatkan peranan Pemda dalam mendorong pembangunan RS/RSS, REI mengusulkan pada pemerintah agar realisasi target pembangunan rumah sederhana menjadi salah satu kriteria keberhasilan Pemda.

REI sendiri menyanggupi untuk membangun separuh dari target pembangunan RS/RSS pada Repelita VI. Realisasinya cukup menggembirakan, meskipun belum memenuhi semua kebutuhan yang ada karena permintaannya memang sangat besar. Kepada anggota REI yang telah memberikan kontribusi membangun RS/RSS, menyampaikan penghargaan khusus, karena saya tahu tantangan yang mereka hadapi tidak kecil. Harga tanah di perkotaan sudah sangat tinggi, dan diperparah oleh munculnya oknum-oknum tak bertanggung jawab seperti spekulan tanah.

Tapi di daerah-daerah, umumnya pengembang kecil banyak yang kesulitan modal. Bank pun susah merealisasikan kredit pada mereka ....

Kepada anggota REI yang belum memiliki permodalan kuat, saya menyarankan sebaiknya bermitra dengan sesama pengembang yang lebih besar untuk memperkuat struktur permodalan dan manajemen mereka. Tanpa pola ini, pengembang kecil akan terus terdesak dan kalah bersaing dengan pengembang besar. Saya mengimbau, pengembang besar yang membangun di daerah sebaiknya bekerja sama dengan pengembang kecil dari wilayah setempat. Ini juga dimaksudkan untuk tidak menimbulkan kecemburuan sosial.

Enggartiasto Lukita, adalah satu di antara banyak alumnus IKIP yang tidak menjadi guru. Dunia propertilah yang membuatnya dikenal sebagai seorang tokoh. Ya, bermula dari menjadi asisten Ir. Siswono Yudohusodo di PT BTP tersebut. Sebagai asisten, ia mengerjakan apa saja. Mulai dari membereskan arsip-arsip, menyiapkan resume berita media massa, hingga menyusun teks pidato. "Formalnya, kerja sebagai staf dirut. Tapi kerja untuk itu cuma sekitar 10 persen. Sisanya, 90 persen, saya malah menjadi ajudan," cerita Enggar.

Semua pekerjaan itu dijalaninya dengan sepenuh hati. Enggar memang dikenal sebagai orang yang gemar bekerja keras. Ia selalu memenuhi tanggung jawab dan kepercayaan yang diberikan kepadanya. Sebagai orang dekat Siswono, ia banyak belajar mengenai berbagai hal, dari tokoh itu. Karena itulah ia kemudian dipercaya menjadi pucuk pimpinan PT BTP, menggantikan Siswono yang masuk jajaran kabinet.

Kunci suksesnya? Menurut Enggar, prinsip yang dipegangnya harus menguasai betul setiap pekerjaan dan tugas yang diberikan hingga secara detil sampai ke hal yang sekecil-kecilnya. Ia mencontohkan dalam mengurus perizinan, semua lapisan harus dikenal. "Dari tukang parkir sampai gubernur saya kenal, sehingga saya tidak bisa ditipu," kata suami dari Peggy Lukita, mantan pacarnya waktu kuliah di IKIP Bandung dulu ■

INDEKS KARYA:

- Perumahan Kemang Pratama, Bekasi
- Griya Permata Alam, Malang
- Perumahan Pratama, Surabaya

UBAH SEMUA MENJADI HAK PAKAI

YAN MOGI

Yan Mogi, Ketua DPD REI DKI Jaya, tampak sangat antusias dengan lahirnya beberapa produk hukum yang menggairahkan iklim bisnis properti saat ini. Undang-undang Hak Tanggungan yang membolehkan hak pakai sebagai jaminan kredit, PP 40/1996 yang mempertegas jangka waktu hak pakai, serta PP 41/1996 yang membolehkan orang asing membeli rumah di Indonesia, dalam pandangnya membawa angin segar bagi pelaku bisnis properti di sini. Meskipun kini situasi pasar apartemen masih kelebihan pasok, dengan peraturan baru tersebut, diharapkan akan terserap pasar. Semuanya hanya menunggu waktu, kata lelaki yang sebelum menjadi Ketua Umum DPD REI DKI, adalah Ketua Kompartemen Rumah Susun DPP REI,

Jabatan Yan Mogi sebagai Ketua DPD REI DKI cukup strategis. Soalnya, volume bisnis properti terbesar di negeri ini berada di bawah DPD yang dipimpinnya. Masalahnya pun tentu jauh lebih kompleks dibandingkan DPD REI di daerah lain. Karena itu, tidak sembarang orang dapat dan mampu memegang jabatan penting ini. Saya menjadi ketua bukan untuk memanfaatkan jabatannya itu. Namun, betul-betul bagi kepentingan anggota, ujar Yan. Ia memberi contoh bahwa anggota REI masih banyak yang memerlukan pelatihan. Mereka kan membayar iuran anggota, maka hal itu

harus saya kembalikan pada mereka, tambah lelaki kelahiran Manado 26 Oktober 1957 ini.

Banyak gagasan menarik dari Yan Mogi. Misalnya, ia menggagas agar semua apartemen di Jakarta didirikan diatas tanah hak pakai. Juga beberapa kasus fasos-fasum yang memang banyak terjadi di DKI. Berikut wawancara Bambang Budiono dan Pria Takari Utama dengan bos Grup SMR tersebut, dikantornya, kawasan Sunter, Jakarta Utara:

Apa saja program REI DKI yang menonjol dalam periode Anda?

Pertama, menunjang program Pemda DKI dalam pengadaan perumahan yang terjangkau oleh masyarakat menengah ke bawah, dalam hal ini saya kira rumah susun. Kedua, meningkatkan kemitraan dengan Pemda DKI. Artinya, kemitraan dalam arti hubungan kerja. Dengan begitu kita bisa saling mengerti, sehingga bila timbul masalah, bisa kita selesaikan dengan baik. Sehingga, terdapat persepsi atau titik pandang yang sama.

REI berusaha untuk memperbanyak forum dialog dengan Pemda DKI. Walaupun belum maksimal, tapi setidak-tidaknya, bila tadinya Pemda tak ada *sparing partner* untuk bicara, sekarang sudah ada. Jika forum itu kita tingkatkan, maka antara anggota REI dan Pemda ada kesamaan pandangan.

Ketiga, adalah kemitraan antara pengembang besar dan pengembang kecil. Anggota REI DKI, uniknya yang kecil itu lebih banyak berusaha di Botabek. Sedangkan yang menengah ke atas berusahanya di Jakarta. Karena memang harga lahan mahal dsb-nya. Saya kira itu normal saja. Rencana saya, yang besar ini bisa kerjasama dengan yang kecil. Cuma tak bisa secepatnya. Yang namanya kerjasama itu kan seperti orang mencari pasangan, tidak gampang. Tapi ke arah sana sudah mulai ada. Misalnya ada anggota kita (pengembang pemula) yang kelihatannya mulai tak mampu, dia bicara dengan kita, akhirnya kita *joint*-kan. Nah, ini yang sudah kita mulai. Tapi saya mengimbau bagi pengembang pemula juga serius dan punya itikad baik.

Keempat, melalui Yayasan Mitra Jakarta —sebuah yayasan di bawah REI DKI— berpartisipasi secara langsung terhadap kegiatan yang bersifat sosial. Misalnya, banjir atau anggota pemadam kebakaran yang tewas sewaktu melaksanakan tugas kemarin, kita memberikan santunan.

Kelima, meningkatkan profesionalisme anggota. Itu kita lakukan dengan seminar-seminar, temu muka dengan anggota setiap dua bulan sekali secara rutin.

Anggota REI DKI banyak yang berusaha di wilayah Botabek. Bagaimana REI DKI mengontrolnya?

Benar. Anggota REI DKI ada juga yang mengembangkan proyek di Botabek. Umumnya, golongan pertama sudah mempunyai organisasi, pendanaan dan pengetahuan yang relatif baik. Sedangkan golongan kedua, yang merupakan 60-70persen dari anggota REI DKI, kita sudah bekerja sama dengan DPD REI Jabar untuk membinanya.

Apa problem menonjol yang dihadapi anggota REI DKI?

Intensitas bisnis mereka kan makin banyak. Problemnya tentu makin kompleks pula. Karena itu, REI berusaha untuk memperbanyak forum dialog dengan Pemda DKI. Walaupun belum maksimal, tapi setidak-tidaknya, bila tadinya Pemda tak ada *sparing partner* untuk bicara, sekarang sudah ada. Jika forum itu kita tingkatkan, maka antara anggota REI dan Pemda ada kesamaan pandangan. Selama ini misalnya, pihak Pemda mungkin melihat kami sebagai pengusaha yang hanya mau cari untung. Giliran bikin fasos dan fasum tak mau. Kita tak bisa pungkiri ada anggota REI yang nakal seperti itu. Namun, dengan bertemu dan diskusi dengan para pejabat Pemda, pengembang sendiri lama-lama bisa disadarkan akan kewajibannya terhadap fasos dan fasus itu. Pemda kini sudah cukup terbuka, misalnya dengan membuka RWBK yang transparan dan minta masukan-masukan juga dari REI.

Dulu ada pengembang di Jakarta Utara yang diributkan soal fasos fasum senilai Rp 1 triliun. Kalau ada kasus seperti itu, bagaimana REI menjembataninya?

Saya pikir kasus itu terjadi karena masalahnya dilihat dari sudut pandang berbeda, sehingga muncul angka seperti itu. DPD REI pernah mengadakan pertemuan dengan walikota di semua wilayah DKI. Dalam pertemuan itu kami bilang: "Kalau ada masalah fasos fasum, tolong REI diberi tahu. Kalau itu anggota REI, kami akan bantu penyelesaiannya." Kalau REI dan Pemda sudah sama-sama menekan, mau tak mau pengembang itu akan menunaikan kewajibannya.

Mita D.S.

Cara seperti ini juga kita lakukan ketika ribut-ribut soal fasos fasum pengembang di Kelapa Gading itu. Setelah dipelajari, ternyata cara pandangnya berbeda. Angka itu dihitung berdasarkan harga pasar sekarang. Itu kan kurang tepat.

Jadi, menurut Anda, perhitungan yang benar soal fasos fasum itu bagaimana?

Menurut saya, soal fasos fasum kita jangan melihat angkanya. Pengembang itu kan masih mempunyai banyak kewajiban seperti sekolah, tempat ibadah dan lain-lain. Selama peruntukkannya tidak berubah, itu masih oke. Pemda pun ambil alih kepemilikannya. Itulah pengertian sampai pada saat ini. Kalau arealnya luas, lalu disuruh bikin semuanya, mana tahan. Kami pun tak mau areal itu jadi jelek. Ya, memang ada satu dua yang tingkat kenakalannya agak parah.

Kenakalan yang parah itu, misalnya?

Ada yang menjual lagi fasos fasumnya. Tapi kalau organisasi menghimbau terus, saya kira pelaksanaan fasos dan fasum itu akan jalan.

Menurut Kepala Dinas Perumahan DKI, sedikit sekali pengembang yang mau segera memenuhi kewajibannya soal fasos-fasum. Apakah pengembang memang tidak tahu kewajibannya atau pura-pura tidak tahu?

Begini. Mengenai SK 540, semua pengembang tahu. Ada kewajiban membangun rumah susun murah 20 persen dari areal manfaat komersial yang ada dijual dan masih aset pengembang dengan harga yang ditentukan Gubernur DKI. Dalam perjalanannya, ada penafsiran ketentuan itu yang berbeda. Kami sudah sampaikan kepada Pak Gubernur, agar dibuatkan suatu angka yang tetap agar semua orang yang

KETIKA DI LANTIK MENJADI KETUA DPD REI DKI JAKARTA

Soal fasos fasum kita jangan melihat angkanya. Pengembang itukan masih mempunyai banyak kewajiban seperti sekolah, tempat ibadah dan lain-lain.

membacanya mendapat pengertian yang sama.

Bagaimana kalau ketentuan SK 540 itu dikumpul dalam bentuk uang lalu dibangun rumah susun?

Ya, malah kita sudah bikin program untuk itu. Kumpulkan uang,untuk bangun rumah susun di lima wilayah DKI.

Tapi,belum ada yang berjalankan. Karena itu, setuju tidak uang SK 540 itu kita kumpulkan untuk beli tanah. Lalu,pinjam kredit konstruksi dan pembeli bisa lewat KPR BTN. Program REI sudah sampai itu. Saya juga mengusulkan membuat *housing stock* untuk DKI (bukan rumah susun murah).

Bagaimana konsepnya?

Artinya ,rumah-rumah susun yang kelasnya sedikit di atas rumah susun murah. Luasnya 36 sampai 54 meter persegi, dengan harga berkisar Rp 50 juta sampai Rp 80 juta. Caranya? BUMD bekerja sama dengan swasta dalam pengadaan tanah. Nilainya jangan lebih mahal dari Rp 400 ribu. Dalam hal ini REI harus menjamin bahwa tipe yang akan dibangun paling besar hanya 54 meter persegi, tidak akan dibikin hotel atau perkantoran dan macam-macam.

Bagaimana mungkin mendapatkan tanah seharga itu?

Tanah itu harus dianggap sebagai untuk kepentingan umum. Kalau untuk RSS dan rumah susun murah seperti itu, boleh dong dianggap kepentingan rakyat banyak. Kalau tidak, ya bagaimana lagi.

Jadi, program pengadaan rumah susun, bagaimana realisasinya?

Kalau kita bicara rumah di Jakarta, saya kira sesuai dengan rencana Pemda, cuma bisa rumah susun. Nah, rumah susun yang kita lihat sekarang, adalah rusun yang dibuat oleh Pemda DKI dengan subsidi yang cukup besar.

Menurut kami, ini tidak bisa dilakukan terus menerus. Kami sudah menawarkan kepada Pemda, mari kita mulai merangsang anggota-anggota REI supaya juga mempunyai komitmen untuk membangun rusun murah seperti juga RS & RSS di luar DKI. Untuk itu memang ada dua kriteria. Pertama, boleh tetap terus dengan rusun murah dengan subsidi. Apakah subsidinya dari Pemda DKI atau dari SK 540 (kewajiban), sehingga Pemda bisa menyewakan harian, bisa juga dijual lebih murah.

Nah, menurut kami swasta dibiarkan saja ia mendapat profit. Masyarakat kan ada kelas tertentu, saya minta anggota REI itu masuk di kelas tertentu saja, jangan di kelas yang disubsidi tadi, tapi lebih di atas sedikit. Jadi, dibangun dan dikelola oleh pengembang swasta—dimana dia harus ada untungnya—dengan sendirinya anggota REI mau masuk. Kalau polanya seperti sekarang, siapa yang mau masuk. Dengan begitu diharapkan pembangunan penyediaan perumahan di DKI khususnya atau kota-kota besar pada umumnya yang harga tanahnya sudah mulai mahal, kita tempuh dengan rusun dengan subsidi Pemda dan bisa ditempuh dari swasta. Contohnya, saya sendiri dalam waktu dekat akan bikin kurang lebih 3.500 unit di kawasan Kelapa Gading, dengan harga Rp 45 juta sampai Rp 90 juta.

Bagi masyarakat kita tinggal di rumah susun, agaknya masih belum membudaya. Apa yang dilakukan REI memasyarakatkannya?

Kami bekerjasama dengan DPP REI, akan membuat pembudayaan ini dari berbagai segi hidup di rumah susun, baik melalui media cetak maupun elektronik, pamflet dan lain-lainnya yang intinya membudayakan bahwa tinggal di rusun itu jauh lebih enak. Sebenarnya tinggal di rusun dengan di rumah biasa kan sama. Bahkan, jauh lebih enak, lebih dekat, keamanan lebih terjamin.

Memang ini perlu waktu, karena di Indonesia termasuk barang baru.

Kita jangan terlalu khawatir bahwa asing itu akan menabrak kita. Saya tak melihat gejala seperti itu. Kita sudah menjaganya dengan sistem hak pakai. Yang penting, untuk masa datang, hak pakai itu harus dimasyarakatkan lagi.

Oya, dulu Anda kan dikenal sebagai profesional di divisi realestat Grup Sinar. Apa pertimbangannya meninggalkan grup yang sudah mapan, lalu mendirikan usaha sendiri?

Menjadi profesional itu baik. Dan, beralih menjadi pengusaha itu sudah alamnya. Setiap profesional pasti mempunyai usaha sendiri. Waktu itu saya berpikir, saya memang tidak ingin menjadi profesional tulen selamanya. Profesional tulen kan berpikir: anggarannya berapa ia tak mau tahu. Kalau pengusaha kan berpikir: dana itu kan masih bisa diiritkan lagi. Saya memang sudah mempunyai tahapan-tahapan dalam kehidupan saya. Dalam jangka waktu sekian, profesional. Lalu, periode berikutnya *enterpeneur* dan periode berikutnya lain lagi.

Pengamat properti mengatakan, dampak PP 41/1996 baru akan terasa tahun 1998. Pandangan Anda?

Juklak lebih lanjut masih kita tunggu. Menurut saya, kita jangan terlalu khawatir bahwa asing itu akan menabrak kita. Saya tak melihat gejala seperti itu. Kita sudah menjaganya dengan sistem hak pakai. Yang penting, untuk masa datang, hak pakai itu harus dimasyarakatkan lagi. Kita harus bisa menyakinkan masyarakat lokal kita bahwa hak pakai itu tidak berbeda dengan HGB. Terhadap HGB yang telah diberikan, bagaimana prosedur mengubah haknya menjadi hak pakai, berapa lama dan apakah masih perlu biaya lagi. Itu harus diumumkan secara transparan. Kalau itu tak jelas, susah. Sekarang, kalau pasar asing mau dibuka, bagaimana pengawasannya. Itu yang perlu. Analisis Panangian kan bagus. Dikatakan, devisa masuk, pembangunan bergairah dan semua dapat kerjaan. Jadi, kita jangan melihat dari sisi negatif melulu.

Bagaimana cara efektif mempopulerkan hak pakai?

Saya punya usul, semua apartemen di Jakarta harus dengan hak pakai. Yang sudah terlanjur HGB, ubah semua menjadi hak pakai. Toh, antara hak pakai dan HGB sudah tak ada bedanya. Bahkan, yang sudah terlanjur terjual pun, menurut saya, dikonversi saja semuanya dengan hak pakai. Kalau semua sudah begitu, tak ada masalah lagi bagi pembeli. Sebab, apartemen apapun yang akan dibeli, pasti tanahnya berdiri di atas tanah hak pakai. Namun, secara individual, pembeli kan tetap punya hak sendiri yaitu hak milik atas satuan rumah susun. Bukti kepemilikannya pun kuat, karena semua pemilik memperoleh sertipikat hak milik atas satuan rumah susun.

Kalau yang sudah terjual kan repot. Pembeli sudah diperjanjikan HGB, tahu-tahu jadi hak pakai...

Tidak masalah. Yang pentingkan pembeli punya status sebagai pemegang sertipikat hak milik satuan rumah susun.

Saya memang sudah mempunyai tahapan-tahapan dalam kehidupan saya. Dalam jangka waktu sekian, profesional. Lalu, periode berikutnya *entrepeneur* dan periode berikutnya lain lagi.

Sumardi

Tanah tempat berdirinya kan tidak masalah, apakah HGB atau hak pakai. Sekarang semuanya kan sudah sama. Jangka waktu sama, dan sama-sama bisa dibebani hak tanggungan. Yang penting hak individual pembeli sebagai pemegang hak milik atas satuan rumah susunkan sudah kuat.

Bagaimana kalau sudah ada pertelaannya?

Bisa saja. Perhimpunan penghuni kumpulkan semua dan sepakat mengubahnya menjadi hak pakai. Pembeli juga diuntungkan, karena kalau diubah jadi hak pakai, ia bisa pula menjualnya ke orang asing. Itu akan meramaikan pasar sekunder.

Yan Mogi adalah salah satu dari beberapa profesional yang kemudian akhirnya memilih jalan menjadi entrepeneur. Begitu tamat dari Fakultas Teknik Sipil Unuversitas Tri Sakti tahun 1983, Yan langsung bergabung dengan Grup Sinar Mas (SM). Boleh dikatakan Yan adalah peletak dasar divisi realastat grup usaha milik konglomerat Eka Tjipta Widjaja ini. Waktu itu, realestatnya baru diurus oleh lima orang. Proyek-proyek SM yang ada sekarang, boleh jadi adalah bekas-bekas tangan Yan Mogi. Termasuk Proyek ITC Mangga Dua yang kini menjadi kebanggaan SM.

Begitu juga ketika SM dengan beberapa kelompok usaha lain berkonsorsium membangun kota mandiri Bumi Serpong Damai (BSD) tahun 1984, Eka Tjipta menaruh Yan Mogi sebagai pengambil keputusan di BSD. Siapa orang SM yang ikut "membesarkan"nya? "Bapak almarhum Meloa, menantu Pak Eka," aku Yan. "Beliau yang membuat saya berani, dengan memberi kesempatan dan delegasi wewenang yang tepat," kisah Yan.

Setahun menjadi staf direksi Grup SM divisi realestat, ia dipercaya menjadi general manager dua perusahaan SM. Tahun

KETIKA SERAH TERIMA JABATAN KETUA DPD REI DKI

1986 menjadi direktur PT Sinar Mas Wisesa, PT Sinar Mas Griya, PT Duta Duta Pertiwi, sekaligus PT Bumi Serpong Damai. Tahun 1992 agaknya adalah puncak karirnya di SM. Waktu itu ia menjadi direktur di 8 perusahaan dilingkungan SM, di samping mulai mengelola beberapa perusahaan kontraktor dan konsultan yang dirintisnya sendiri.

Barulah tahun 1993, Yan benar-benar menjadi pengusaha sendiri dengan mendirikan PT Sumber Mitrarealindo, yang merupakan cikal bakal Grup SMR yang ada sekarang. Kini kelompok usahanya sudah berkembang cukup besar, dengan tidak kurang dari 10 perusahaan umumnya bergerak di bidang properti perkantoran dan apartemen. Total assetnya saat ini Rp 500 milliar lebih. Properti yang dimiliki dan dikelola saat ini antara lain Apartemen Mitra Oasis, Apartemen Mitra Bahari, Perkantoran Sumber Mitra Realindo, Ruko Mitra Bekasi, pusat belanja dan beberapa hotel yang tersebar di Jakarta dan Manado. Yan mengakui, bahwa perkembangan pesat Grup SMR tak semata-mata karena ia sendiri, tetapi juga karena dukungan teman-temannya ■

Saya punya usul, semua apartemen di Jakarta harus dengan hak pakai. Yang sudah terlanjur HGB, ubah semua menjadi hak pakai. Toh, antara hak pakai dan HGB sudah tak ada bedanya.

INDEKS KARYA :

- Mitra Suster
- Mitra Bahari
- Mitra Oasis
- Mitra Matraman
- Mitra Gading
- Hotel-Hotel :
  Movenpick, Jakarta
  Movenpick, Manado
  Asri, Mangga Besar

PROYEK-PROYEK UNGGULAN GRUP SMR

Tahun 1997 ini usianya baru lima tahun, namun kiprah Grup SMR dalam kancah bisnis properti di Indonesia, khususnya dalam bidang hunian vertikal, telah menjadi sebuah fenomena baru yang mencengangkan banyak kalangan. Perusahaan yang dipimpin oleh Ir. Yan Mogi ini, terus berkembang sejalan dengan perkembangan bisnis properti saat ini.

Sejak didirikan tahun 1992 hingga kini, PT Sumber Mitrarealtindo (Grup SMR) boleh dibilang tetap konsisten pada inti bisnisnya di bidang properti, khususnya di sektor apartemen, perkantoran dan perhotelan. Perkembangan perusahaan ini sangat luar biasa. Bayangkan, dalam waktu yang relatif singkat —lima tahun— telah melahirkan berbagai proyek prestisius dan inovatif. Tercatat, sudah lima proyek terpadu yang kini sedang dikembangkan, yakni Mitra Sunter, Mitra Bahari, Mitra Oasis, Mitra Matraman, dan Mitra Gading.

Proyek-proyek yang dikembangkan, rata-rata berada di lokasi yang strategis, dan merupakan pioner dibidangnya. Sebagai contoh, tengok misalnya Komplek Terpadu Mitra Oasis yang terletak di kawasan bisnis Segitiga Senen. Selain mudah dijangkau dari segala penjuru kota Jakarta, juga dekat dengan pusat-pusat kegiatan bisnis dan rekreasi di Jakarta. Dan, di kawasan tersebut sampai kini tercatat baru ada satu apartemen, Mitra Oasis.

Selain itu, sebagai pendatang baru di dunia properti, Grup SMR termasuk jeli membaca pasar properti di Indonesia (baca: Jakarta). Berbagai proyek yang dikembangkan, rata-rata memiliki konsep yang jelas dan tersegmentasi (segmented). Misalnya, kala orang sedang ramai membicarakan reklamasi kawasan teluk Jakarta yang akan dijadikan kota pantai, Grup pengembang ini melempar produk baru, Mitra Bahari dan Mitra Sunter. Secara marketing, langkah ini layak diacungi jempol karena lokasi kedua proyek tersebut berada di sekitar kawasan yang gencar dibicarakan itu.

Lebih dari itu, Grup SMR agaknya tak mudah terbawa arus, dan tidak mudah terpengaruh oleh sejumlah analisa yang berkembang. Bahkan tak sedikit proyek-proyek yang dikembangkannya bertolak belakang dengan opini masyarakat. Misalnya, kala banyak pengembang ramai-ramai mengarahkan proyeknya ke selatan dan barat, Grup SMR justru mengarahkan proyeknya ke utara dan pusat. Kemudian, di tengah-tengah ramainya orang membicarakan kondisi bisnis properti yang belum membaik, grup pengembang ini justru dengan gencar mengembangkan berbagai gedung apartemen dan gedung perkantoran baru.

Kondisi bisnis properti cenderung agak lesu, namun dengan kemapanan manajemen serta kekuatan yang dimiliki oleh profesional Grup SMR dalam melahirkan karya-karyanya, kelesuan tersebut dapat ditembus, sehingga gerak bisnis perusahaan ini tetap bergairah. Produk-produk yang ditawarkan kepada masyarakat tetap mendapat apresiasi yang tinggi. Sehingga tak heran, asetnya, kini telah mencapai Rp 500 miliar lebih. Sebuah jumlah yang luar biasa.

MITRA SUNTER

Perkantoran dan Apartemen

Komplek Mitra Sunter

Proyek pertama sekaligus menjadi tonggak sukses Grup SMR adalah Mitra Sunter, komplek terpadu seluas 3 hektar, terletak di kawasan Sunter, Jakarta Utara. Komplek yang terdiri dari apartemen, perkantoran, dan rukan ini, merupakan wujud inovasi dan kepeloporan Grup SMR dalam mengembangkan proyeknya. Tengok saja, di kawasan itu sebelumnya belum pernah ada gedung perkantoran dan apartemen semegah itu.

Yang pasti tinggal atau berkantor di Mitra Sunter memberikan keuntungan ganda. Hal itu karena, pertama, lokasinya sangat strategis, yakni dekat pintu keluar Tol Sunter (Tol Wiyoto Wiyono), dan hanya 20 menit ke Bandara Soekarno-Hatta, 15 menit ke Mangga Dua, 5 menit ke Mal Kelapa Gading/Makro, serta hanya 5 menit ke pusat Kota Baru Bandar Kemayoran. Sehingga sangat efesien waktu, tenaga maupun biaya.

Kedua, karena Mitra Sunter berada di kawasan bisnis baru yang sedang tumbuh. Yakni, di seberang kawasan itu dalam waktu dekat akan dibangun Kawasan Niaga Terpadunya *(central business district)* Jakarta Utara. Bila itu terwujud, Mitra Sunter, jelas merupakan investasi yang sangat menguntungkan.

Karena itu tak heran bila minat masyarakat untuk membeli atau menyewa properti di Mitra Sunter sangat tinggi. Hal ini setidaknya bisa dilihat dari grafik penjualan Mitra Sunter yang terus meningkat. Dimana, gedung perkantoran yang terdiri dari 2 menara, masing-masing 12 dan 16 lantai, apartemen 16 lantai, dan rukan, yang terdiri 74 unit, telah terjual sebagian besar. Sebuah prestasi luar biasa yang belum pernah diraih pengembang lain.

Tingginya minat masyarakat tersebut, selain karena lokasi Mitra Sunter yang sangat strategis. Tentunya juga karena berbagai faktor lain, seperti kualitas bangunan, harga yang bersaing, cara pembayaran yang mudah, serta ragam fasilitas yang disediakan pengembang. Di lingkungan apartemen misalnya, tersedia kolam renang *(indoor)*, lapangan tenis, tempat bermain anak, kafetaria, mini market, pusat kebugaran, sauna dan lain-lain, yang siap memberikan kehangatan bagi penghuninya.

Membeli apartemen di Mitra Sunter, selain menguntungkan buat investasi, juga memberi kenyamanan bagi penghuninya. Betapa tidak, upaya pengembang untuk menciptakan rancangan tata ruang yang fleksible, disesuaikan dengan keinginan konsumen, jelas akan memberikan kenyamanan bagi penghuninya. Sehingga membuat si penghuni selalu betah tinggal di rumah.

MITRA OASIS

Komplek Terpadu di Jantung Segitiga Senen

Proyek unggulan Grup SMR yang tak kalah spektakulernya adalah Mitra Oasis. Sebuah komplek terpadu yang nyaman, sarat dengan beragam fasilitas, dan bertempat di pusat kota Jakarta, tepatnya di kawasan bisnis Segitiga Senen, Jakarta Pusat.

Mitra Oasis yang dikembangkan di atas tanah seluas 3 hektar itu, terdiri dari apartemen (3 menara, masing-masing 24 lantai dan terdiri dari 474 unit), perkantoran (2 menara, masing-masing 16 dan 21 lantai, dan hotel bintang tiga (16 lantai dengan 302 kamar). Gedung-gedung berarsitektur modern itu sebagian telah selesai dikerjakan bahkan sudah ada yang diserahterimakan dan beroperasi. Seperti 3 menara apartemen. Untuk apartemen ini, 2 menara dijual kepada pihak ketiga, sedang 1 menara lagi dikelola oleh *Allson International Hotels & Resorts* untuk disewakan. Sementara untuk gedung perkantoran, telah rampung 1 menara (Menara Era).

Menara lainnya, kini sedang dalam tahap pengerjaan. Misalnya, Hotel Oasis yang dimanajameni *ParkLane International Hotels* itu sudah dalam tahap penyelesaian, dan direncanakan bulan Maret 1998 sudah mulai beroparesi. Kemudian 1 menara perkantoran yang terdiri 22 lantai, pembangunannya telah dimulai bulan April ini, dan diperkirakan sudah dapat beroperasi, Januari 1999.

"Dekat kemana-mana, hemat segalanya", begitu bunyi motto Mitra Oasis. Motto itu jelas tidak berlebihan, karena memang realitasnya demikian. Tengok saja, lokasi Mitra Oasis yang berada di kawasan Segitiga Senen, siapapun pasti mengakui bahwa kawasan tersebut sangat strategis. Mudah dijangkau dari dan ke berbagai penjuru kota. Artinya, faktor jarak bukan lagi kendala bagi para penghuni. Simak saja; jarak Mitra Oasis hanya sekitar 2 menit dari/ke Proyek Senen, 2 menit Atrium, 10 menit Thamrin-Sudirman, 10 menit Plaza Indonesia, 2 menit rumah sakit, 5 menit stasiun Gambir, 5 menit sarana pendidikan, 6 menit taman Monas, 7 menit masjid Istiqlal, 10 menit Pasar Baru, 7 menit gereja Katedral, 15 menit pusat perdagangan ITC Mangga Dua dan Glodok, dan hanya 15 menit dari/ke pusat rekreasi Dunia Fantasi Ancol.

Dengan demikian, dapat dipastikan akan menghemat segalanya, baik waktu, tenaga maupun biaya. Lebih dari itu waktu untuk keluarga pun relatif lebih banyak. Sementara orang masih bermacet-macet ria di jalan, penghuni Apartemen Mitra Oasis sudah menikmati secangkir kopi hangat dan bercanda bersama keluarga.

Selain itu, fasilitas lingkungan apartemen dan perkantoran Mitra Oasis memang tiada taranya. Untuk fasilitas lingkungan, tersedia area parkir 530 lot khusus apartemen, 232 lot untuk kantor (Menara Era), 9 unit lift apartemen (6 penumpang, 3 *lift service*), 4 unit lift untuk kantor, listrik PLN plus cadangan Genset, toilet dan pantry, sistem tata suara, pemadam kebakaran, keamanan 24 jam, taman lingkungan yang asri, kafe, pasar swalayan dan restoran. Dan, khusus untuk apartemen dan hotel, dilengkapi dengan kolam renang, lapangan tenis (3 band), tempat bermain anak, pusat kebugaran, sauna, klinik, laundry dan lain-lain. Sedangkan untuk fasilitas per unitnya. Satu unit ruang perkantoran, tersedia AC 4 s/d 8 PK, listrik mulia 13.200 VA s/d 16.500 VA, 2 satuan sambungan telepon, 1 lot parkir bergaransi, serta bebas biaya pengelolaan s/d Juli 1997. Sementara untuk apartemen tersedia AC split setiap ruang tidur & ruang keluarga, water heater di setiap kamar mandi, lemari kabinet untuk dapur, saluran TV & parabola, 1 saluran telepon langsung, videophone, dan bebas biaya pengelolaan s/d Oktober 1997.

Dengan berbagai kemudahan dan fasilitas di atas, ditambah bangunannya yang berkualitas serta harga yang bersaing, tak heran Mitra Oasis sangat diminati masyarakat. Hal itu dibuktikan dengan meningkatnya jumlah unit yang terjual setiap bulannya. "Ini sebuah prestasi yang menggembirakan mengingat kondisi pasar properti masih lesu," kata Ir. Hartono Ps, General Manager Mitra Oasis.

Komplek Mitra Oasis

MITRA BAHARI

Komplek Terpadu dengan Panorama Laut

Komplek Mitra Bahari

Sebuah komplek terpadu yang prestisius dengan panorama laut sengaja dihadirkan Grup SMR di kawasan Pluit Jakarta Utara. Komplek seluas 6 hektar yang terdiri dari apartemen, perkantoran, hotel dan rukan itu, terasa sekali nuansa baharinya. Kesan ini terasa manakala mendengar nama-nama species laut yang diberikan pada tipe-tipe apartemen. Misalnya, Albatros, Flaminggo, Pelikan, Elang Laut, Walet, dan Camar.

Komplek Terpadu Mitra Bahari terdiri dari apartemen (2 menara, masing-masing 24 lantai, dengan jumlah keseluruhan 328 unit), perkantoran (1 menara, masing-masing 22 lantai, serta rukan. Pembangunannya dilakukan beberapa tahap.

Tahap pertama, telah diselesaikan apartemen berikut berbagai fasilitasnya, seperti, kolam renang, lapangan tenis (dua band), toko barang antik, kafetaria, mini market, kios-kios makanan, pusat kebugaran, klinik, laundry, taman kanak-kanak, dan lain-lain, serta tempat parkir 517 lot. Sebagian dari unit yang ada, disewakan. Sedangkan sisanyadijual.

Sementara untuk Rukan, telah diselesaikan tahap I dan II. Sedang tahap III pembangunannya akan dimulai bulan Juli 1997 yang akan datang. Menyusul kemudian perkantoran yang pembangunannya juga akan dimulai tahun ini. Khusus untuk unit perkantoran ini dijual mulai luas 70 m2 *(strata title)*.

Bagi Anda yang mengutamakan lokasi, menghargai waktu, tenaga dan uang, Mitra Bahari merupakan pilihan yang tepat. Selain lebih nyaman dengan panorama pantai yang bisa dinikmati setiap saat, dan tepat disebelah kawasan wisata bahari SundaKelapa yang sedang dikembangkan oleh Pemda Jakarta Utara untuk menarik wisatawan asing ke sana. Perjalanan Anda menuju ke pusat-pusat bisnis, seperti Glodok, Mangga Dua, Tanjung Priok, Sunter, Pluit, Bandara Soekarno-Hatta, pun semakin dekat. Sehingga Anda punya waktu luang lebih banyak untuk bersantai bersama keluarga.

Selain itu, lokasi Apartemen Mitra Bahari yang dekat dengan pelabuhan Sunda Kelapa, Tanjung Priok, pelabuhan Samudera Peti Kemas, dekat pintu masuk tol pelabuhan (300 m) yang sudah siap, mudah dijangkau dari Bandara Soekarno-Hatta, sangat tepat pula bagi para *ekspatriat* untuk tinggal di sana.

MITRA MATRAMAN

Perpaduan Mal dan Hotel Terbesar di Jakarta Timur

Satu lagi proyek prestisius grup SMR yang siap menggebrak pasar. Apalagi kalau bukan Mitra Matraman, komplek mal dan hotel seluas 1,5 hektar, terletak di kawasan Segitiga bisnis Jakarta Timur (Matraman-Manggarai-Jatinegara), atau tepatnya di Jl. Matraman Raya, Jakarta Timur.

Bagi Anda yang jeli melihat peluang bisnis, Mal Mitra Matraman yang merupakan paduan mal dan hotel pertama dan terbesar di Jakarta Timur itu, selain membawa hoki juga menjadi sumber hoki. Membawa hoki, karena dibangun di tengah-tengah sekitar 3 juta penduduk Jakarta Timur (28% dari jumlah keseluruhan penduduk Jakarta). Dan, menjadi sumber hoki, karena Mal Mitra Matraman, berlokasi di kawasan bisnis Segitiga Jakarta Timur, yang kelak bila terminal terpadu Manggarai telah rampung, bakal menjadi sentra bisnis di kawasan itu.

Lebih dari itu, konsep koridor Mal Mitra Matraman boleh dibilang sangat unik. Didisain sedemikian rupa sehingga menyerupai rel kereta api. Dan, nama-nama koridornya pun diambil dari beberapa nama stasiun kereta api di Jakarta. Seperti koridor Stasiun Gambir, koridor Stasiun Senen, koridor Stasiun Manggarai, dan koridor Stasiun Jatinegara. Selian itu, kios-kios ditata dengan konsep mal sehingga mudah dicapai pengunjung.

Selain menguntungkan buat usaha, Mal Mitra Matraman yang terdiri dari lima lantai dan dua *basement* untuk area parkir, juga nyaman untuk berbelanja, karena dilengkapi dengan berbagai fasilitas. Misalnya, area parkir luas berkapasitas 750 mobil, elevator kapsul (pengunjung), 30 eskalator, serta AC sentral. Selain itu, juga tersedia restoran dan pusat aneka jajan, cineplex , pusat bermain anak, dan supermarket dan departement store, sehingga pengunjung bisa belanja sekaligus berekreasi.

Mitra Matraman Mal & Hotel

Dan, di atas Mal Mitra Matraman, terdapat hotel bintang tiga dengan 178 kamar. Untuk memberikan kenyamanan kepada penghuninya, hotel yang pengelolaannya diserahkan kepada PT Griyawisata ini juga dilengkapi berbagai fasilitas, seperti *coffee shop, bar lounge, business centre, board room, travel agent, drugstore,* dan *karaoke room.*

Baik hotel maupun mal Mitra Matraman pembangunannya akan dimulai bulan Juni 1997 yang akan datang, dan akan selesai pada awal tahun 1999.

MITRA GADING

Komplek Rusun Berfasilitas Apartemen

Dalam mengembangkan proyek-proyeknya, Grup SMR agaknya tidak hanya terfokus pada hunian mewah saja (baca: apartemen) tapi juga hunian untuk kalangan menengah bawah (baca: rusun). Hal itu dibuktikan dengan membangun Komplek Rusun dan Rukan Mitra Gading seluas 7 hektar, di kawasan Kelapa Gading, Jakarta. Inilah wujud nyata pembangunan perumahan berimbang yang dikembangkan Grup SMR.

Berbeda dengan rusun-rusun sebelumnya, rusun yang dibangun Grup SMR ini kelasnya sedikit di atas rumah susun murah yang dibangun atas subsidi Pemda DKI dengan desain seperti konsep apartemenHDB di Singapura dan dengan sentuhan *master planner Townland Consultants Ltd* dari Hongkong diharapkan desain rusun ini akan menjadi ciri khas rusun di Jakarta. Luasnya, mulai 27 M2 sampai 54 M2, dengan harga berkisar Rp 40 juta sampai Rp 92 juta. "Rusun ini selain cocok untuk pasangan muda, harganya pun relatif terjangkau," kata Yan Mogi.

Rusun ini memang beda. tengok saja fasilitasnya mirip dengan apartemen. Ada gedung parkir, sarana olah raga, club house, ruang pertemuan penghuni, klinik, taman kanak-kanak, tempat bermain anak, dan lain-lain.

Langkah Grup SMR untuk mengembangkan rusun di atas, selain sebagai bukti, bahwa SMR tidak hanya mengejar profit semata dalam mengembangkan bisnisnya, juga merupakan langkah maju yang patut disambut gembira. Pasalnya, bila selama ini orang masih enggan untuk tinggal di rumah susun, karena masih terkesan kumuh dan semrawut, dengan di bangunnya rusun sedikit berkelas itu, bukan tidak mungkin akan memacu masyarakat untuk tinggal di rumah susun.

Hotel-hotel lainnya Grup SMR

Selain membangun hotel yang langsung menyatu dengan apartemen dan perkantoran (kawasan terpadu), Grup SMR kini juga tengah mengembangkan hotel bintang tiga di Jakarta dan Manado.

Hotel Movenpick Jakarta

Hotel Movenpick Jakarta

Melalui anak perusahaannya, PT Sumbermitra Wisatagraha, Grup SMR membangun Hotel Movenpick Jakarta, di atas area seluas 4.761 M2 terdiri 21 lantai dengan 282 kamar. Pembangunannya dimulai Januari 1996 dan mulai beropareasi bulan Juli 1998. Fasilitas-fasilitasnya meliputi; tavern, coffe shop, chinese rest, pool & sunken bar, ballroom, sky lounge (not for sale), business centre, meeting room, healt club & spa, dan fitness gym. Selain itu juga dilengkapi dengan area parkir berkapasitas 145 mobil, 2 bus tamu, 3 unit lift penumpang, 1 unit lift barang, dan 1 unit lift service. Yang tak kalah menariknya, dilantai dasar hotel ini akan ada showroom mobil berkelas dari Sumber Auto Graha

Hotel Asri, Mangga Besar

Hotel bintang tiga lainnya yang kini sedang dikembangkan Grup SMR di wilayah Jakarta adalah Hotel Asri, Mangga Besar. Hotel yang terdiri 8 lantai dengan 118 kamar ini dikembangkan oleh salah satu anak perusahaan Grup SMR, PT Sumbermitra Asri Hotel. Dikembangkan di atas area seluas 2.315 M2. Pembangunanya akan dimulai April 1997 mendatang, dan diperkirakan akan rampung Oktober 1998.

Hotel yang dibangun di kawasan entertain Jakarta itu, akan dilengkapi dengan berbagai fasilitas, seperti singing hall, bar & karaoke, shop & drugstrore, coffe shop. Juga parkir berkapasitas 46 mobil, 1 unit bus, 2 unit lift orang, dan 1 unit lift service.

Hotel Movenpick Manado

Hotel Movenpick Manado

Inilah satu-satunya proyek properti Grup SMR yang berada di luar Jawa. Hotel yang dikembangkan di kawasan Pantai Kalasey Menado itu bernama Hotel Movenpick. Terdiri dari 3 lantai dengan 140 kamar. Akan mulai beroperasi Pebruari 1999.

Dilengkapi dengan berbagai fasilitas. Antara lain, coffee shop, game room, seafood restaurant, lounge bar, salon, drugstore, benquet, meeting room, business centre, lapangan tenis, kolam renang dan lain-lain.

EKSPANSI SETELAH SUKSES DI APARTEMEN

Dengan filosofi warisan ayahnya, Kosmian Pudjiadi tetap menjalankan kemudi perusahaan secara konservatif. Ia mengaku, tak mau gegabah pinjam uang bank. Mengapa ia menyebut, Indonesia adalah surga bagi Pengembang?

Ada perubahan di perusahaan publik PT Pudjiadi Prestige. Akhir Mei 1996 lalu. Kursi Presiden Direktur yang telah dikendalikan oleh Sjukur Pudjiadi selama hampir 16 tahun, kini diisi Kosmian Pudjiadi, salah satu dari empat putra pemegang saham mayoritas di grup Jayakarta ini. Walau pun Kosmian baru ditunjuk menggantikan posisi Sjukur Pudjiadi 1996 ini, suksesi PT Pudjiadi Prestige sebenarnya telah berjalan sejak 6 tahun terakhir ini. Pengembangan dan operasional perusahaan telah sepenuhnya ditangani oleh keempat putra dan para profesional. Di bawah generasi kedua keluarga Pudjiadi ini, PT Pudjiadi Prestige terus melakukan ekspansi. Bermula dari perusahaan pengembang ruko di kawasan Depok, Jawa Barat, Kosmian terus mengerek bendera PT Pudjiadi Prestige di berbagai sub sektor properti. Setelah sukses mempelopori pengembangan sejumlah proyek apartemen, Kosmian kini mengembangkan resor dan proyek realestat skala luas. Antara lain, proyek Kota Serang Baru di Kabupaten Serang seluas 200 hektar. Ia pun akan memasuki pasar perkantoran. Berbekal sikap konservatif yang ditanamkan orangtuanya,

KOSMIAN PUDJIADI

Kosmian selalu berusaha hati-hati. Tanahnya sudah ada di Sudirman dan Kuningan, tapi karena pasarnya masih belum baik, kami tunda dulu, kata Bapak tiga anak ini soal proyek perkantorannya. Pada 18 Agustus 1997 ini, pria dengan tanda khusus rambut putih ini berusia 35 tahun. Dalam usia relatif muda ini, Kosmian berhasil membawa perusahaanya meraih keuntungan. Kepada wartawan *Properti Indonesia*, Bambang Budiono dan Indra Utama, laki-laki berbintang Leo ini bercerita panjang tentang bisnisnya, pandangan hidup, dan strategi perusahaannya.

Banyak keuntungannya kalau kita jadi pelopor. Pertama, lebih awal mendapat kepercayaan masyarakat. Kedua kuenya dapat kita ambil semuanya.

Bagaimana Anda memandang bisnis properti di Indonesia?

Asal dikelola dengan benar, saya kira bisnis properti di Indonesia jauh lebih baik daripada di negara tetangga. Tapi harus tetap hati-hati. Apa pun yang berlebihan akan kembali menjadi bumerang. Proyek besar bila tidak disesuaikan dengan sumber daya, pasti akan mencelakakan diri sendiri.

Indonesia ini sorga bagi pengembang. Karena, pertama penduduknya yang sangat besar. Kedua, income perkapitanya terus naik. Yang ketiga, segmen pasar yang akan dituju itu ada, dari tingkat atas sampai bawah. Ini sangat luar biasa. Indonesia memiliki banyak orang kaya. Jumlahnya mungkin lebih dari 10 persen. Tahu nggak, dulu sebagian besar pengunjung pusat perbelanjaan di Singapura itu adalah orang Indonesia.

Tapi, mengapa Anda kelihatannya lebih concern ke apartemen, padahal pasar yang lain juga cukup besar?

Pengalaman kita awalnya di properti adalah perhotelan. Waktu kita bikin apartemen tahun 80, belum ada pengembang yang masuk. Kami lihat kebutuhannya, terutama untuk disewakan cukup besar. Ini adalah peluang. Dalam bisnis itu sebaiknya kita menjadi yang pertama. Banyak keuntungannya kalau kita jadi pelopor. Pertama, lebih awal mendapat kepercayaan masyarakat. Kedua kuenya dapat kita ambil semuanya. Kalau konsep kita baik, kita bisa menciptakan permintaan. Tapi, kalau konsep maupun visinya salah, ya gagal total.

Kita juga mulai masuk di perumahan. Kita telah memasarkan proyek Kota Serang Baru. Itu proyek perumahan yang ketiga tapi cukup besar karena berbentuk kota dalam kota lengkap dengan segala fasilitasnya. Di Marbella sendiri akhir 1996 lalu sudah mulai dijual Vila Marbella. Itu bentuknya *landed house*.

Bagaimana Anda menilai pasar apartemen sekarang?

Secara umum, apartemen memang kelihatannya lesu. Banyak hal yang sangat mempengaruhi. Yang menjadi masalah, pasar sekunder apartemen itu tidak secerah seperti rumah-rumah biasa. Apalagi soal sertifikatnya belum jelas. Semuanya kena kendala. Saya lihat dalam mengurus sertifikat masih ada dualisme antara Pemda dan BPN. Dalam Undang-undang dikatakan bahwa yang mengeluarkan sertifikat BPN, tapi yang menyetujui akta pertelaan itu pemda. BPN belum bisa mengeluarkan sertifikat sebelum akta pertelaan disetujui pemda. Persepsinya berbeda. Pemda melihat dari segi perizinan seperti IMB, izin layak huni dsb, sedangkan BPN melihat dari segi kepemilikan.

Kendala-kendala ini akan sangat mempengaruhi pasar apartemen di masa yang akan datang. Bagaimanapun, penghuni pasti membutuhkan bukti kepemilikan yang pasti. Kalau sangat banyak pengembang yang tidak sanggup menyelesaikan kewajiban itu, tentunya kepercayaan masyarakat akan berkurang.

Apartemen Anda sudah dibeli dan dihuni, bagaimana kalau ada konsumen yang menuntut sertifikatnya?

Kita bisa tunjukkan semua bukti-buktinya. Sertifikat itu bukan kita yang mengeluarkan. Pokoknya kita punya bukti-bukti sudah mengurus-nya.

Dilihat dari proyek Anda yang dibangun, arahnya *strata title* semua?

Betul. Kondominium Menara Kelapa Gading dan Kondominium Marbella Hotel lebih banyak *strata title*. Untuk Marbella dan Kelapa Gading nanti masih ada tahap yang terakhir. Kemungkinan sebagian besar masih kita pegang sendiri. Kita memang agak konservatif. Pertama kita jual dulu ya supaya aruskasnya baik dan nanti tahap terakhir itu bisa menjadi milik kita. Harus kreatif lah cari keuntungan, sehingga faktor risikonya lebih sedikit.

Dari pengalaman Anda, mana yang lebih menguntungkan, disewakan atau dijual?

Keduanya menguntungkan. Tergantung dari sisi mana Anda lihat. Penyewaan kan untuk jangka panjang, tetapi kalau penjualan itu jangka pendek. Ada keungg-gulan dan kelemahan masing-masing. Kalau kita mengan-dalkan penjualan, suatu waktu bisa kehabisan bahan baku. Tapi kalau ada kombinasi, minimum properti penyewaan yang sudah berjalan itu bisa merupakan cash cow.

Itu strategi kita.

Siapa pangsa pasar yang Anda tuju untuk proyek Marbella?

Dengan peraturan yang sekarang, mungkin juga untuk orang asing. Tapi saya pikir itu juga perlu proses karena tidak begitu mudah. Coba ubah posisi kita sebagai orang asing. Kalau akan membeli properti di Indonesia, kita akan lihat dulu dari *security investment*. Dalam jangka waktu saja kita sudah kalah dari negara lain. Singapura, Malaysia, Australia, Hongkong, ternyata jangka waktunya yang paling kecil 99 tahun atau 999 tahun atau *free hold*. Dari segi ini kita kalah.

Yang kedua perizinan, menguntungkan apa tidak, Karena kalau dari segi penyewaan, mungkin mereka tidak begitu mengerti. Tapi bahwa asing membeli properti di tempat kita tentunya ada tujuan tertentu. Yang pasti mencari keuntungan, baik dijual kembali atau disewakan. Tapi salah satu keunggulan kita, orang asing itu tertarik dengan tingkat suku bunga yang cukup tinggi.

Kalau begitu problem Hak Pakai untuk orang Indonesia perlu sosialisasi juga dong?

Yang terpenting, sejauh mana bank mau menerima status Hak Pakai tersebut sebagai jaminan. Apakah mau menerima sepenuhnya, atau hanya setengah-setengah. Dengan telah keluarnya Undang-undang Hak Tanggungan, memang sudah lebih maju di mana Hak Pakai bisa dijadikan jaminan.

Bagaimana prospek jangka panjang Hak Pakai?

Saya kira, perlu kita lihat dulu. Beberapa tahun yang lalu semuanya kan Hak Milik. Kemudian pemerintah mengharuskan semua diubah jadi HGB. Awalnya sulit diterima, lama-lama dipakai juga, terutama di kota besar. Tapi di daerah, HGB banyak yang belum laku lho. Nggak usah ke Sumatera atau Kalimantan, di Jawa saja di kampung-kampung, mana mau masyarakat memilih HGB, maunya

hanya Hak Milik. Nah, begitu juga Hak Pakai, mungkin perlu disosialisasikan lagi, agar masyarakat tak ragu-ragu dengan hak itu.

Dari saja mana sumber dana perusahaan Anda?

Selain dari dalam negeri, kita sedang negosiasi untuk kemungkinan menjalin kerjasama dengan Singapura. Mereka kita minta untuk menjadi salah satu pemegang saham di Pudjiadi Prestige lewat penyertaan modal. Salah satu tujuannya adalah untuk mempermudah pendanaan murah dari luar negeri. Ini untuk ke depan. Kalau dengan suku bunga lokal, nggak tahan ha..ha.ha.

Kini banyak proyek relestat yang kelewat optimis akhirnya salah hitung?

Kelihatannya memang begitu. Realestat ini risikonya sangat besar. Banyak orang bilang relestat ini yang paling aman dan untungnya paling besar. Buktinya banyak yang bangkrut. Coba lihat nanti, dalam tiga tahun yang akan datang banyak pengembang yang akan jatuh. Sekarang saja sudah terasa. Hampir semua proyek besar *available for sale*, tinggal negosiasi. Banyak proyek ditawarkan ke pengusaha lain. Kita sendiri melihat, sebetulnya bisnis realestat resikonya tidak tinggi, asal ekuitinya cukup

Bisnis properti membutuhkan modal yang cukup besar. Tapi apakah karena begitu bisnis ini hanya untuk golongan yang mampu saja, yang besar saja, kan nggak juga.

Kalau begitu, kepastian usaha di realestat masih samar-samar dong?

Yang menjadi masalah, bisnis properti membutuhkan modal yang cukup besar. Tapi apakah karena begitu bisnis ini hanya untuk golongan yang mampu saja, yang besar saja, kan nggak juga.

Dalam usia relatif muda, Anda mengendalikan sebuah perusahaan publik cukup besar, dari sisi kepercayaan masyarakat bagaimana komentar Anda?

Ya, memang ada dua persepsi yang mungkin bisa timbul. Pertama kalau masih dipegang Pak Syukur Pudjiadi kesannya dengan umur beliau sekarang, perusahaan akan berjalan sangat konservatif. Sulitlah sebuah perusahaan akan berkembang pesat bila masih dipimpin oleh seseorang yang berumur 68. Adu keberanian pasti kalah. Nah dengan generasi muda turun, mungkin menjadikan harapan baru, akan lebih agresif. Tapi tetap dikontrol oleh yang tua. Jadi merupakan perpaduan antara semangat muda dan kematangan. Produk-produk Pudjiadi sekarang sebetulnya sudah hasil produksi generasi kedua. Jadi ya tidak diragukan lagi.

Sebagai anak pemilik perusahaan, apa Anda tidak risih mulai bekerja dari posisi rendah?

Saya kira memang harus demikian. Kalau langsung di atas seseorang tidak akan mengenal permasalahan yang ada di bawah. Di samping itu kita harus mengepalai banyak staf. Kalau kita belum pernah mengalami apa yang mereka kerjakan, sulit juga. Ini bisa menimbulkan frustasi di antara karyawan juga.

Apa filosofi bisnis Anda?

Kita mempunyai visi dan misi. Dalam bisnis kita berusaha memberikan keuntungan kepada semua pihak. Sebagai perusahaan *go public* keuntungan itu merupakan salah satu ujung tombak yang dinilai oleh masyarakat. Tapi dari segi lain, bukan hanya itu satu-satunya yang kita cari. Kepuasan masyarakat atas produk yang kita buat merupakan kepuasan kita juga. Kami punya konsep dan misi untuk membuat proyek yang mempunyai karakteristik berbeda daripada yang lain.

Setiap proyek harus bisa menciptakan permintaan baru. Kita tidak masuk pada *existing demand* karena sudah diperebutkan banyak pihak, tetapi harus menciptakan pasar yang baru. Kita pertama kali mempelopori nama ruko (rumah toko) di Depok tahun

1986. Dengan harga di bawah Rp20 juta ruko sebanyak 327 unit itu laku keras. Ini contoh kami menciptakan demand baru untuk pedagang menengah ke bawah. Marbella juga begitu, Apartemen Kelapa Gading menciptakan *demand* golongan menengah.

Tidak berniat untuk melanjutkan studi?

Dalam waktu 5 tahun, saya sudah menyelesaikan master. Sewaktu sekolah, saya sudah menyadari bahwa tidak ada gunanya lama-lama sekolah. Karena, kalau saya bisa menghemat satu tahun, berarti pengalaman saya di bidang bisnis tambah setahun. Itu sangat saya sadari. Untuk itu saya kebut. Tingkat Bachelor dan master yang mestinya enam tahun, saya selesaikan dalam waktu 5 tahun kurang.

Apa pelajaran berharga yang Anda peroleh dari Pak Syukur?

Pertama adalah keuletan dan tidak pantang menyerah. Dalam melakukan banyak hal, pasti banyak kesulitan, tetapi harus tetap ulet. Yang kedua, kejujuran maupun loyalitas yang tinggi, ini juga sangat kita sadari. Beliau selalu mengatakan, segini juga cukup asal jangan menipu orang lah, yang wajar saja. Kalau konservatif, ya konservatif. Lihat kemampuan diri sendiri. Saya kira itu yang mempengaruhi pondasi kita semua di sini. Tidak ngoyo dan tidak serakah.

Dalam menjalankan bisnis, Anda juga kelihatannya agak *low profile*?

Kita memang tidak mau *high profile*, yang penting *high profit*. Kalau sekarang dinilai konservatif, kami kan tanahnya dibiayai sendiri, tinggal infrastrukturnya yang kita pinjam dari bank. Itu pun langsung kita pakai ke depan sesuai dengan penjualan. Akibatnya kami tidak seagresif perusahaan lain yang berani beli tanah dari pinjaman bank. Mereka bangun dulu semua infratrukturnya, tapi di tengah jalan kesulitan aruskas. Maka pengembangan kita tidak secepat rekan-rekan lain. Dari segi *laverage* kita sangat kecil.

Kami membeli tanah dengan ekuitas. Akibatnya kami tidak seagresif perusahaan lain yang berani beli tanah dari pinjaman bank.

Perjalanan Anda masih panjang, apa cita-cita selanjutnya?

Saya ingin menjadikan Pudjiadi ini menjadi perusahaan properti yang bisa memberikan kontribusi yang terbaik. Terutama untuk semua pihak.

Anda tinggal di apartemen. Apa enaknya tinggal di rumah susun?

Waktu belajar di Amerika, saya sudah tinggal di apartemen. Dengan tinggal di apartemen kita bisa memahami segi-segi huniannya dan itu menjadi pedoman untuk pengembangan proyek-proyek yang akan datang. Kelemahan perencana lokal dibandingkan dengan luar negeri adalah dalam mendesain apartemen. Arsitek kita belum pernah tinggal di apartemen, dia mencoba mengusulkan bentuk-bentuk ruangan.

Bagaimana caranya menghayati?

Ada beberapa unsur yang harus diperhatikan, pertama dari segi arsiteknya, kedua pengelolaan, dan ketiga dari segi hunian itu sendiri. Tiga itu harus digabungkan, tidak bisa kita mengikuti pola arsitek saja tetapi biaya pengelolaan menjadi mahal misalnya. Dari segi hunian bagaimana tingkat *privacy*-nya, apa sih fasilitas yang diinginkan penghuni, dsb.

Mita D.S.

MENPERA AKBAR TANJUNG MENINJAU APARTEMEN MENARA KELAPA GADING

Bila Anda di posisi konsumen, apa sih keuntungan tinggal di rumah susun?

Banyak sekali. Tapi, yang sangat menonjol tinggal di apartemen adalah kenyamanan dan keamanan. Begitu masuk sudah ada keamanan. Kalau kita mau keluar kota, cukup tutup pintu langsung pergi saja. Sementara di *landed house* kalau mau meninggalkan rumah harus kunci semuanya. Di apartemen sangat sulit mau mencuri, karena berlapis *security*-nya. Kemudian soal kenyamanan. Semua fasilitas sudah tersedia. Biaya perawatan juga jauh lebih murah karena ditanggung bersama. Itu yang dominan. Kalau lokasi, tergantung kita kemana mau pergi. Anda boleh punya apartemen di jalan Sudirman, tetapi kalau anak Anda sekolahnya di Bintaro, tetap saja jadi jauh.

Kita tidak bisa mengikuti pola arsitek saja, tetapi biaya pengelolaan menjadi mahal. Dari segi hunian juga diperhatikan, apa saja fasilitas dan bagaimana *privacy*-nya

Di kalangan konsumen produk properti, nama PT Pudjiadi Prestige cukup dikenal. Bukan saja karena kepeloporan mereka, tapi juga karena keunikan dan kepiawaian mereka menciptakan produk. Setidaknya tercatat enam proyek apartemen yang telah dikembangkan. Antara lain Apartemen Jayakarta, Apartemen Prapanca, Apartemen Kemang, Apartemen Senopati, Apartemen Hotel di Bali, dan Kondomonium Menara Kelapa Gading.

Lalu, akan diselesaikan lagi proyek Kondominium Hotel Marbella Anyer yang terdiri dari 579 unit. Di lokasi yang sama, juga akan dibangun Kondomonium hotel tahap III seluas 45.000 meter persegi yang terdiri dari 400 unit. Kemudian pengembangan 300 unit untuk service apartement di Kondomonium Menara Kelapa Gading.

Sukses di apartemen, Kosmian pun merambah pasar landed house. Dipilihnya kota Serang, Jawa Barat untuk mengembangkan proyek kota satelit seluas 200 hektar. Di proyek Kota Serang Baru ini, Kosmian berencana akan membangun 10.000 unit rumah menengah bawah yang dilengkapi dengan sarana stasiun kereta api, area komersial seluas 45 hektar, 18 hole lapangan golf, kolam renang, dan lapangan sepak bola. Selesainya jalan tol Jakarta-Merak, akan membuat akses ke lokasi ini sangat tinggi.

Meski putra Sjukur Pudjiadi, bukan berarti Kosmian bisa duduk sebagai pimpinan dengan mudah. Setelah menyelesaikan program master di bidang Business Administration - Marketing, Loyola Marymount University, Los Angeles pada 1985, ia bekerja di Pudjiadi dari posisi paling bawah sebagai sales. Proyek pertama yang dijual Kosmian adalah bangunan ruko di kawasan Depok. Sukses menjual ruko, Kosmian loncat sebagai staf pada divisi kontraktor. Jabatan direktur sendiri baru dipercayakan kepada Kosmian beberapa tahun kemudian.

Menikahi seorang putri perwira purnawirawan polisi, Kosmian telah dikaruniai 3 orang anak. Kebiasaanya tinggal di apartemen ketika sekolah di luar negeri, membuatnya terbiasa tinggal di hunian vertikal. Di lantai 8 Apartemen Prapanca yang merupakan salah satu proyek PT Pudjiadi Prestige sendiri, pria yang selalu berpenampilan rapi ini menempati unit grand penthouse berkamar enam seluas 700 meter persegi ■

INDEKS KARYA :

- Apartemen Jayakarta
- Apartemen Prapanca
- Kondominium Menara Kelapa Gading
- Kondominium & Hotel Marbella Anyer
- Kota Serang Baru

VISI TAHUN 2000 PT PUDJIADI PRESTIGE LTD

Kosmian Pudjiadi - Presdir PT Pudjiadi Prestige Ltd

Sol Elite Marbella Hotel & Residen

Tanggap akan kondisi tersebut, PT Pudjiadi Prestige Ltd, pengembang yang selama ini dikelola berdasarkan *family business*, telah menyiapkan ke arah profesionalisme dan lebih banyak mengandalkan pihak-pihak dari luar dalam menjalankan perusahaan. "Namun bukan berarti kita keluar sepenuhnya dari manajemen *family business*. Jadi kita gabungkan," kata Kosmian Pudjiadi, Presiden Direktur PT Pudjiadi Prestige Ltd.

Sebagai perusahaan keluarga, PT Pudjiadi Prestige Ltd yang didirikan tahun 1980 itu oleh Sjukur Pudjiadi, kini memasuki *second generation*, dimana tampuk pimpinan sudah diserahkan kepada generasi kedua. Pemindahan tampuk pimpinan itu ditandai dengan penyerahan jabatan Presiden Direktur dari Sjukur Pudjiadi kepada anak bungsunya Kosmian Pudjiadi, yang juga saudara kembar Damian Pudjiadi.

Menuju ke arah profesional, visi Pudjiadi Prestige (PP) dalam menghadapi tahun 2000 adalah menjadi perusahaan real estat dan properti terbaik dan terkemuka di Indonesia dan dunia internasional (Asean), dengan tingkat layanan berstandar internasional dan didukung dengan tingkat pendapatan, keuntungan, aset dan pendanaan yang baik.

Regensi Kalifornia

Guna memenuhi ambisinya itu, PP akan melebarkan investasinya tidak hanya di Indonesia tapi juga di negara-negara Asean dan Australia. Tidak hanya itu, perusahaannya juga ingin likuid bukan saja di bursa Indonesia (Jakarta) tapi juga minimum di negara Asean pada tahun 2000 nanti.

Karena itu dalam waktu dekat pihaknya akan melakukan kerjasama dengan pengusaha-pengusaha properti di negara-negara Asean maupun Australia. "Semua itu tujuannya, selain untuk menghadapi era globalisasi yang memang mendorong kita untuk *go internasional*, yang paling penting adalah meningkatkan wawasan dan profesionalisme kita. Dan yang pasti akan memperluas network kita," kata Kosmian. Membagi *invesment portfolio*, menurut Kosmian, sangat penting, karena setiap negara siklus bisnisnya berbeda-beda. "Kita harapkan sewaktu bisnis properti di Indonesia lagi lesu, mungkin, misalnya di Singapura, siklusnya lagi baik. Jadi bisa saling menutupi, saling melengkapi," katanya. Di samping itu sebagai perusahaan yang sudah *go public* tentunya ingin sahamnya lebih likuid. Artinya sahamnya lebih dikenal di internasional. "Kalau nggak, gimana orang asing mau beli saham kita kalau kita tidak dikenal oleh mereka, kalau kita tidak mempunyai proyek di negara mereka," tegasnya.

Hotel Jayakarta Bali

Hotal Jayakarta Lombok

Hotel Jayakarta Yogyakarta

Sebagai pengembang besar, PP setiap tahun selalu memanggil *professional consultant* untuk mendiagnosa baik manajemennya maupun *performance*-nya. Baru-baru ini pihaknya menggunakan Arthur Andersen (Prasetio Utomo) sebagai konsultan profesionalnya. "Bukan berarti kita sakit, tapi kita ingin seperti *check up* ke dokter. Di samping kita juga ingin meningkatkan operational manajemen perusahaan. Sehingga lebih efesien dan lebih cepat," katanya.

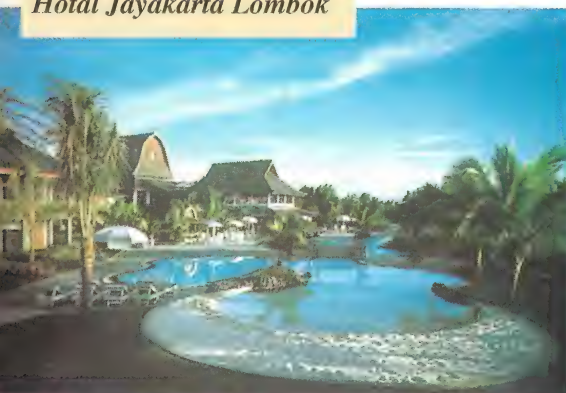
Berdasarkan penilaian Arthur Andersen, ternyata perkembangan *performance* PP dibanding dengan industri properti di Indonesia (yang sudah *go public*) jauh lebih baik. Setidaknya hal ini bisa dilihat dari *return of asset*, PP jauh lebih tinggi dari industri properti. Industri properti tahun 1994 baru sekitar 5% PP sudah sekitar 9%. Begitu juga dengan *net profit margin*, *Return on Equity*. Total asset tidak bisa dibandingkan, namun *summary of profit dan sales* PP juga terus

Kondominium Menara Kelapa Gading

meningkat setiap tahunnya. Di samping itu, *Balance sheet* (perkembangan) PP setiap tahun juga terus meningkat. Jika pada tahun 1991 baru sebesar 30.460 miliar, pada Oktober 1996 meroket menjadi 300.183 miliar. Begitu juga income statement, bila pada tahun '91 net profit baru sekitar 457 juta tahun 1996 menjadi sekitar 23 miliar.

Namun demikian perkembangan perusahaan PP boleh dibilang sangat konservatif. Artinya rasio pinjaman bank PP jauh lebih sedikit dibandingkan modalnya. Tengok saja pinjaman total *bank liability* (*current liability* 55 miliar dan *long-term liability* hanya 29 miliar, padahal *equity*-nya 193 miliar.

Dengan perkembangan perusahaan yang demikian, Kosmian mengakui, di satu sisi, perusahaannya memang sangat likuid, tapi di sisi yang lain berarti pihaknya belum memaksimalkan penggunaan *resourses* yang dimiliki. "Karena itu mudah-mudahan bulan April ini kita sukses melakukan obligasi sebesar 150 miliar," ujarnya.

Langkah lain yang ditempuh PT Pudjiadi Prestige Ltd dalam menghadapi tahun 2000, menurut Kosmian, memperbaharuhi struktur organisasi

perusahaannya. Di jajaran direksi, nantinya akan ada 4 direktur eksekutif (Keuangan, *Marketing*, Tehnik, Personalia dan *General Affair & Legal*). Kemudian kerangka bisnis akan ada 8 divisi usaha (Marbella, perumahan, pertokoan, perhotelan, apartemen, perkantoran, property management, dan divisi *supporting business* —restoran, entertainment, bahan bangunan dll). Masing-masing divisi *Strategic Business Unit* (SBU) dipimpin oleh CEO atau direktur eksekutif dengan tim manajemen yang handal, dan mampu memberikan kontribusi pendapatan, keuntungan, pertumbuhan aset dan deviden yang baik ke *holding company* PT PP. Masing-masing divisi SBU akan merupakan kekuatan tersendiri terutama dalam pembangunan proyek skala besar untuk grup perusahaan. "Saat ini kita sedang bekerja keras, diharapkan tahun 2000 —yang menurut prediksi kita akan terjadi *boom* di bidang bisnis properti— sudah *established*, sehingga siap tinggal landas," ujarnya.

Agaknya tak hanya struktur organisasi perusahaan saja yang diperbaruhi, tapi pihaknya juga sedang menggalakkan peningkatan sumber daya manusia, yang dibarengi dengan penyediaan teknologi canggih dan sistem informasi yang handal. "Tujuannya, dari segi operasional supaya kita siap dalam mengikuti perkembangan perusahaan ini, " ujar Kosmian.

Pudjiadi Prestige yang merupakan sub *holding divisi* real estat dan properti Jayakarta Group memang agak terkonsentrasi pada hunian vertikal, khususnya apartemen. Mengawali langkahnya (1980), PP membangun komplek Jayakarta Plaza dan Jayakarta Apartemen yang diikuti dengan *shopping center* di Pasar Baru. Dari situ kemudian mulai membangun *town house* California (1982), sekarang dikenal dengan Regensi Kalifornia yang merupakan komplek perumahan pertama di Jakarta yang khusus dibangun untuk disewakan kepada orang asing. Dan itu juga merupakan proyek pertamanya Procon Indah yang waktu itu baru berdiri. Sukses.

Dari situ kemudian mengembangkan divisi apartemen yang memang khusus disewakan kepada orang asing. Pada tahun '85 membangun Apartemen Senopati yang dilanjutkan Apartemen Prapanca dan Apartemen Kemang (1990). Kemudian pada tahun 1992 PP kembali membangun Kondominium Menara Kelapa Gading. Proyek Kondominium Menara Kelapa Gading (KMKG) ini salah satu contoh yang sukses dalam pembangunan apartemen. Pembangunan KMKG ini dibangun dalam tiga tahap. Tahap 1 & 2 yang telah beroperasi sejak tahun 1995 terdiri dari 500 unit, dan sekitar 80% telah dihuni. Penghuninya terdiri dari hampir 40 bangsa. Karena itu bisa disebut *United Nation of KMKG*. "Hal itu menggambarkan demikian suksesnya kita dalam mempromosikan apartemen sewa dan pengelolaan sekaligus," ungkapnya bangga.

Kemudian pada tahun '94 PP membangun Kuta Palace Hotel atau sekarang dikenal dengan Hotel Jayakarta Bali. Dan juga proyek Marbella di Anyer. Sedangkan sampai tahun 2000, pihaknya akan membangun rumah susun murah. Direncanakan sekitar 3000 Rusun murah akan dibangun di daerah Pluit, Jakarta Utara. "Itu dari divisi apartemen," kata Kosmian yang meraih gelar MBA-nya di Loyola Marymount University.

Dari divisi perumahan. Beberapa proyek yang telah dibangunnya, yaitu pada tahun '87 bekerjasama dengan PT Bangun Cipta Pratama, membangun komplek perumahan di Sunter, Jakarta (Sunter Pratama). Kemudian tahun

Apartemen Kemang

Apartemen Senopati

Apartemen Prapanca

1988 membangun perumahan di daerah Bekasi dengan nama *Peninsula Garden* (Taman Peninsula). Untuk divisi perumahan sampai tahun 2000 direncanakan akan membangun 4-5 komplek perumahan baru skala cukup besar. Sekarang ini sedang membangun Kota Serang Baru seluas 250 hektar. Kemudian bulan Juni ini mulai *launching* Vila Marbella berjumlah 4000 unit seluas 100 hektar. Kerjasama dengan Grup Gapura Prima. Kemudian akan diikuti pula dengan pembangunan komplek-komplek perumahan lain di Jawa Barat terutama di daerah Botabek.

Kemudian divisi Marbella. Marbella ini akan dikembangkan di lokasi-lokasi yang mempunyai pariwisata yang baik terutama dari segi alam. Jadi akan konsentrasi di pantai atau di gunung. Setelah sukses di Anyer, Marbella ini juga akan dibangun di Bandung. Selain itu juga rencanakan membangun di beberapa lokasi lain, seperti di Menado, Bali, Yogya dan Bintan, bahkan juga di Australia dan di negara Asean. Semuanya akan memakai nama Marbella. "Konsepnya sama seperti di Anyer, bahwa Marbella ini akan merupakan apartemen hotel yang dijual, kemudian dikelola sebagai hotel, dengan fasilitas hotel bintang lima, bergaransi," kata Kosmian

Kemudian dari Divisi perhotelan. Grup Jayakarta pertama kali memang bergerak di bidang perhotelan. Sekarang ini sudah ada 10 hotel. Dari 10 hotel, 4 hotel di antarnya milik PP, sisanya punya Pudjiadi and sons. Sampai tahun 2000 hotel-hotel ini akan dikembangkan dan akan banyak spesialisasi di hotel bintang tiga atau bintang dua. Semuanya akan memakai bendera Jayakarta Hotel atau Jayakarta In untuk hotel bintang satu ke bawah.

Sedangkan divisi pertokoan. Pertama kali membangun ruko di daerah Depok sebanyak 325 unit. Itu ruko pertama di Indonesia yang dijual dengan harga di bawah 20 juta rupiah. Karena pada waktu itu memang ditargertkan untuk pedagang menengah ke bawah. "Itu laku seperti kacang goreng," ungkap Kosmian. Dari ruko itu kemudian membangun komplek pertokoan di Kemayoran yang dikenal dengan Pasar Gambir Kemayoran. Di tengah-tengah komplek tersebut-nantinya akan dibangun Mega Mall di atas tanah seluas 8 hektar (kini Jakarta Fair). Divisi pertokoan ini akan ditingkatkan di seluruh komplek-komplek real estate dan akan dikembangkan secara profesional, termasuk di Kota Serang Baru yang kini sedangkan dikembangkan.

Sedangkan untuk divisi perkantoran. Pudjiadi Prestige hingga kini memang belum memiliki kantor sendiri. Namun, tahun ini pihaknya akan memulai membangun kantor baru seluas 100 ribu M2. Perkantoran ini akan ditingkatkan baik untuk strata title maupun untuk rental. "Menjelang tahun 2000 kita akan bangun sekitar 2-3 gedung perkantoran baru," ujar Kosmian yang juga Ketua Kompartemen Kawasan Wisata/Resort, Agroestat dan Kawasan Industri DPP REI (1995-1998).

Dari semua itu, yang lebih penting bagi Pudjiadi Prestige yang sejak awal bergerak dibidang perhotelan dan apartemen, adalah selalu mementingkan pengelolaan. Sesuai dengan mottonya "Berusaha memberikan pelayanan yang maksimum" kepada pelanggan, sehingga menempatkan pelanggan sebagai raja. Karena itu setiap proyek yang dibangun sudah disiapkan divisi properti yang tangguh dengan *customer relation* yang baik dan jaminan-jaminan lainnya. Itu terbukti semua gedung yang dibangun, pengelolaannya sangat baik dan efesien. "Pokoknya PP akan jamin semaksimal mungkin, baik pelayanan maupun pengelolaannya, dengan kualitas yang baik dan berstandar internasional," tegas Kosmian.

Type Andalussia salah satu type rumah di perumahan Kota Serang Baru

Site Plan Kota Serang Baru

WIKA SIAP MENJADI "BOS PENGEMBANG"

Lukman Purnomosidi hampir identik dengan produk-produk realestat PT Wijaya Karya (Wika) yang cukup inovatif. Soalnya, sejak ia memimpin divisi realti dan properti Wika tahun 1988, BUMN di bawah naungan Departemen PU ini cukup agresif mengembangkan proyek-proyek realestat yang menonjolkan konsep rumah taman. Sebelumnya, divisi properti Wika (dulu bernama divisi sarana papan) lebih banyak mengembangkan rumah sederhana di areal Perumnas.

Kini, proyek-proyek realestat Wika tersebar di berbagai wilayah Botabek bahkan hingga ke luar Jawa, dengan citra yang lebih berkelas. Sebut saja misalnya, Tamansari Persada Kemala, Tamansari Persada Raya, dan Tamansari Pesona Bali yang tahun lalu meraih anugerah REI Wirasatama Adistana sebagai kawasan hunian terbaik untuk skala 15-200 hektar. Nama Tamansari memang menjadi brand seluruh produk realestat Wika, yang kini berjumlah 11 proyek.

Lukman sendiri menolak, jika perkembangan pesat itu disebut sebagai hasil dari tangan dinginnya memimpin divisi realti dan properti Wika. Ini hasil kerja tim di bawah arahan direksi, ujarnya merendah. Ia menuturkan, sebagai BUMN berstatus persero, kultur perusahaan yang dikembangkan di Wika tak ada bedanya dengan swasta. Apalagi, katanya, sejak tahun lalu divisi properti dan realti Wika menjadi pengem-

LUKMAN PURNOMOSIDI

bang nasional pertama yang menerapkan sistem manajemen mutu berstandar internasional ISO 9000.

Di tengah kesibukannya sebagai profesional di Wika, Lukman juga aktif di organisasi REI. Selain menjadi Wakil Ketua DPD REI DKI, ia juga menjabat sebagai Ketua Kompartemen Pendidikan dan Litbang DPP REI 1995-1998. Perhatiannya yang besar terhadap pembinaan profesionalisme di bidang realestat, sehingga pantaslah dia mendapat kepercayaan dari DPP untuk menjadi Ketua Program Magister Manajemen Reasestat yang merupakan kerjasama DPP REI dan IPPM (Institut Pendidikan dan Pengembangan Manajemen) Jakarta. Yang kecil, katanya, akan menjadi besar kalau dibarengi dengan peningkatan profesionalisme. Tapi kalau amatir cara kerjanya, sorry, kita akan ketinggalan kereta. Berikut wawancara Joko Yuwono dan fotografer Mita Binarti dengan arek Gresik ini.

Sebagai pengembang "pelat merah", dari segi kultur apa bisa mengikuti irama rekan-rekan anggota REI yang swasta murni?

Status BUMN kan macam-macam. Ada yang berstatus Perum seperti Perumnas, ada yang berstatus Persero seperti Telkom dan Wika. Kalau Persero, itu sudah murni badan usaha, walaupun pemegang sahamnya adalah negara. Wika misalnya sudah menerbitkan obligasi, maka manajemennya sudah transparan, tidak jauh beda *public company*. Karena itu budaya perusahaannya juga penuh keterbukaan dan berorientasi pada kepuasan konsumen.

Alhamdulillah di Wika budaya perusahaan seperti itu sudah ada. Kita menempatkan konsumen sebagai penentu keberhasilan usaha. Ini kredo. Jadi kalau Wika mengembangkan satu produk, itu bukan didasarkan pada selera pemegang saham, selera saya, atau selera pribadi-pribadi lainnya. Tapi sepenuhnya diorientasikan untuk memenuhi kepuasan konsumen. Kami juga punya kredo bahwa di dalam menghadapi persaingan, hanya yang unggul yang akan tumbuh. Kalau kita tidak unggul, tidak inovatif, ya akan ketinggalan kereta.

Mengapa Wika hanya membangun rumah menengah atas saja?

Tidak juga. Kami berawal dari kontraktornya Perum Perumnas, lalu ikut mengembangkan rumah sederhana dan rumah susun sederhana bekerjasa dengan Perum Perumnas. Di Depok misalnya, kami membangun kompleks rumah sederhana Depok I-V. Sejak 4 tahun terakhir ini, kami memang mengembangkan beberapa kawasan perumahan bagi masyarakat menengah atas. Kebetulan situasi dan kondisi pasarnya memungkinkan. Tapi Wika juga tetap punya komitmen untuk mengembangkan rumah bagi segmen masyarakat menengah bawah, seperti yang kini

tengah dikembangkan di Gunung Sindur, Bogor.

Mengapa perumahannya selalu menggunakan nama Tamansari?

Ada beberapa maknanya. Pertama, produk yang berlabel Tamansari itu bisa kami pertanggungjawabkan, baik mutu bangunan, sertifikasi, pelayanan, dan lainnya. Kedua, karena terbanyak dari produk kami adalah perumahan, dan kami juga yang pertama kali mencoba membuat rumah taman di Tamansari Persada Kemala. Ketiga, bagi intern kami di Wika, nama itu memberikan tantangan untuk memberikan pelayanan yang terbaik. Tamansari ini secara historis mempunyai arti bahwa, raja-raja itu kalau santai melepas kerisnya itu di tamansari. Kami di jajaran Wika menganggap, pelanggan kami adalah raja-raja yang terhormat dan harus kita layani. Karena itu jauh-jauh hari kami menerapkan ISO 9000, hal itu bukan untuk gagah-gagahan.

Jadi, pengembangan perumahan dengan standar Tamansari, maksudnya apa?

Konsep standar Tamansari, baru tersusun dua tahun lalu, sejak kita menerapkan sistem manajemen mutu ISO 9000. Jadi, kalau sebelum tahun 1995, Tamansari itu hanya sekedar ide dan nama kawasan, maka sekarang sudah merupakan suatu standar.

Ada tiga hal yang menjadi konsep standar Tamansari. Pertama, konsep kesatuan

kawasan. Kedua, kebijakan pokok mengenai mutu Tamansari. Ketiga, mengenai elemen-elemen mutu Tamansari. Konsep kesatuan kawasan, ini adalah bagaimana kita membuat suatu konsep yang sesuai dengan keinginan konsumen. Kemudian disesuaikan dengan potensi lokasi, sehingga dapat ditetapkan suatu standar teknik, dan spesifikasi Tamansari.

Mengenai kebijakan pokok tentang mutu, artinya kita tidak sekedar membangun sesuatu yang khas saja, tetapi kita juga punya suatu standar tentang mutu. Maksudnya, di setiap proyek Tamansari kita punya kebijakan mutu, prosedur mutu, rencana mutu, instruksi kerja, dan rekaman mutu. Jadi, Wika dalam membangun proyek tidak saja membuat sesuatu konsep yang khas, tapi mutunya juga jelas, baik dari kebijakan, prosedur, rencana, instruksi, maupun rekaman mutu.

Soal kebijakan pokok mengenai elemen mutu, kami mempunyai 20 elemen mutu. Di mulai dari tanggung jawab manajemen, *quality system, contract review, design control, document control, purchasing, purchaser supply product, product identification*, dan *tracebility*. Sehingga, setiap produk yang kita hasilkan harus dapat diidentifikasi dan memiliki kemampuan telusur manakala produk itu ada kekeliruan. Setiap produk juga, harus melalui proses inspeksi dan pengetesan fungsi. Kemudian inspeksi pengukuran dan *testing* alat. Hasil inspeksi itu penting, bila ada konsumen yang *complain,* maka hal tersebut akan langsung sampai ke manajemen untuk dicatat, lalu diaudit. Jadi, kita tidak hanya berteori.

Konsep Tamansari ini akan dipatenkan. Kami daftarkan ke Direktorat Paten atas kawasan-kawasan yang telah dijual. Sementara kawasan-kawasan yang belum terjual, tentunya masih kita simpan.

Kapan audit itu dilaksanakan?

Setiap tiga bulan kami diaudit oleh audit intern dari divisi lain di Wika. Kemudian setiap enam bulan sekali, diaudit oleh Lloyd's Register Quality Assurance (LRQA), lembaga yang memberikan sertifikat ISO 9001. Caranya, dilihat dari rekaman mutu, dan dicek ke lapangan. Jika ada yang kurang sesuai, maka kami akan mendapat teguran minor. Artinya, ada sesuatu yang dianggap tidak melaksanakan ketetapan yang ada. Atau kalau menyimpang jauh, akan diberi teguran mayor, sehingga sertifikasi dari tim audit ditangguhkan. Semua itu sudah menjadi prosedur kerja.

Tadi disinggung bahwa konsep Tamansari ini diterapkan sesuai dengan lokasi. Kongkretnya?

Kalau misalnya lokasinya cocok untuk perumahan, kita akan bangun perumahan. Kemudian kelas perumahan yang akan dibangun disesuaikan dengan potensi lingkungannya. Sehingga menghasilkan desain dan spesifikasi yang berbeda. Misalnya kami sekarang sedang membangun Tamansari Pesona Bali di Cirendeu dan akan membangun Tamansari Kintamani di Sawangan. Lokasinya sama-sama di selatan, tapi karena Sawangan lebih jauh maka konsepnya agak berbeda dengan Tamansari Pesona Bali. Kami tetap menggunakan konsep Bali di Tamansari Kintamani.

Bila demikian, berarti konsep Tamansari ini nantinya bisa diwaralabakan?

Kami belum berpikir ke arah itu, meskipun ada beberapa pihak yang menghubungi untuk hal itu. Karena sejauh ini, konsep terse-

but masih dipakai untuk mendukung rencana Wika sendiri di bidang realestat dan properti. Yang sudah dipikirkan saat ini adalah konsep Tamansari ini akan dipatenkan. Kami daftarkan ke Direktorat Paten atas kawasan-kawasan yang telah dijual. Sementara kawasan-kawasan yang belum terjual, tentunya masih kita simpan. Namun demikian, saya sadar, bahwa tidak ada yang tidak mungkin dalam dunia bisnis.

Wika pernah disebut ingin menjadi pengembang nasional yang proyek-proyeknya menyebar di seluruh Indonesia. Apa usaha ke arah itu?

Kami memang punya sasaran jangka panjang untuk menjadi pengembang nasional. Saat ini, dari 2.400 lebih anggota REI yang beroperasi sampai dengan skala nasional baru Perum Perumnas. Sasaran itu kami lakukan secara bertahap. Tahap pertama dimulai dari Jabotabek. Kemudian tahap kedua, Jabotabek plus Bandung. Dan tahap tiga ini kita mulai ke Surabaya dan daerah-daerah lain di luar Pulau Jawa. Seperti Bali, Balikpapan, Ujung Pandang, dan rencana berikutnya ke Medan.

Jadi, kita ingin eksis dulu di satu pulau. Kita sudah mulai di Balikpapan dengan membangun Tamansari Bukit Mutiara seluas 22 hektar. Kurang lebih 100 unit sudah terpesan. Kami melihat pasar di Kalimantan Timur ini cukup potensial. Sehingga kemungkinan akan dilanjutkan sampai ke Samarinda.

Apa untungnya membangun proyek kecil-kecil di banyak daerah dibandingkan dengan satu mega proyek di daerah tertentu?

Masing-masing ada plus minus-nya. Karena kondisi pasar properti masing-masing daerah tidak sama. Ada yang mulai agak jenuh, bahkan sudah ada yang jenuh, namun ada juga yang sedang mengalami pertumbuhan. Hal itu sangat tergantung dari pertumbuhan ekonomi di daerah masing-masing. Nah, dari hasil penelitian, dari angka-angka, peninjauan lapangan, kami meyakini bahwa dalam jangka panjang kota-kota yang terpilih tadi memiliki prospek yang sangat baik.

Kedua, kami yakin bahwa peluang pasar itu tidak hanya terkonsentrasi di satu tempat. Bisa jadi di Balikpapan, kemarin belum ada suplai rumah yang bagus, belum tentu tidak ada permintaan. Karena kalau melihat angka-angka penelitian, di sana pendapatan per kapitanya cukup tinggi, dan berbagai macam investor baik domestik maupun asing sudah banyak yang menanamkan modalnya. Sedangkan di sana persaingan belum terlalu tinggi.

Ketiga, kendati pengerjaan proyek di banyak lokasi lebih rumit, namun kami bisa menyebarkan risiko usaha dan memiliki ketahanan terhadap kejenuhan pasar di satu daerah.

Bahkan sebaiknya pemerintah tidak menutup kemungkinan dibentuk BUMN baru. Misalnya, divisi realty dan properti PT Wika digabung dengan Perum Perumnas menjadi Persero Perumahan Nasional.

Mengapa PT Wika juga tertarik membangun kawasan siap bangun dan lingkungan siap bangun?

Dalam UU No. 2/1992, disebutkan bahwa pelakunya adalah BUMN/BUMD/badan-badan lain yang ditunjuk. Karena kami BUMN, maka kami berpendapat bahwa segala kemungkinannya harus diantisipasi.

Tapi kan hingga sekarang PP-nya belum juga keluar?

Sekarang, kami hanya mengantisipasi.

Kami berprinsip bahwa hanya perusahaan yang unggul akan bisa tumbuh. Dan salah satu kuncinya adalah antisipasi.

Di proyek Kasiba Driorejo, Gresik, Jatim, Wika bekerja sama dengan Perumnas dan BUMN-BUMN lain di lingkungan Departemen PU. Hal itu untuk mengantisipasi kalau PP Kasiba keluar sekarang, maka kami sudah siap. Kami tidak minta-minta ditunjuk dulu, baru menyiapkan diri. Ditunjuk atau tidak, kami telah menyiapkan diri. Ada misi di pundak kita. Tidak ditunjuk pun kami merancang peran sebagai pengembang Nasional.

Bahkan sebaiknya pemerintah tidak menutup kemungkinan dibentuk BUMN baru. Misalnya, divisi realty dan properti PT Wika digabung dengan Perum Perumnas menjadi Persero Perumahan Nasional. Karena sekarang salah satu kendala dari Perumnas adalah masalah status Perum. Dengan Perum, langkah mereka tidak seleluasa persero. Sekarang kan belum ada persero khusus yang bergerak di bidang perumahan.

Sejauh mana progres Kasiba Driorejo?

Luas keseluruhan nantinya akan mencapai 1.200 hektar. Tapi yang siap untuk dikembangkan 800 hektar. Sekarang kami telah membebaskan 650 hektar. Di sini sekarang Perumnas tengah membangun RS dan RSS 200 hektar. Nanti kalau sudah ada dasar hukumnya, kami baru akan menjual Lisiba.

Menurut dugaan Anda bisakah PP itu keluar dalam waktu dekat?

Insya Allah. Dalam kamus kami tidak ada mungkin PP-nya tidak akan keluar, karena ini amanat undang-undang. Mundur mungkin karena perlu mempertimbangkan berbagai aspek. Sekarang sudah mundur, seharusnya kan tahun 1994. Nah, itu menjadi PR bagi para pengambil keputusan. Kalau tidak, tentunya tidak akan dimasukkan ke dalam UU. Bahkan, mungkin saja dengan telah siapnya kami di Driyorejo, maka akan mempercepat keluarnya PP. Siapa tahu!

Yang jelas, di dalam bisnis kan kalau kita mau berinovasi, kuncinya adalah antisipasi. Kita selalu berpikir positif. Jika PP-nya ke luar, kita telah menyiapkan diri. Bahkan, kalau bisa disebut, kami adalah pihak yang paling siap di antara rekan-rekan BUMN lain.

Andai PP-nya ke luar, apa konsep yang diterapkan dalam Kasiba ini?

Kalau perencanaannya, sebagai kota baru. Jadi, konsep jualan kita adalah menjual suatu Kasiba, yang nantinya akan dijual dalam Lisiba-lisiba. Tetapi dalam perencanaan, sudah dipatok perencanaan kota baru. Jadi, ketika kita menjual sebuah Lisiba, misalnya per 50 hektar, peruntukannya sudah ditetapkan. Dan sudah diberikan beberapa alternatif *site plan* untuk produk itu.

Para pengembang yang membeli di Lisiba kami, akan sangat beruntung. Status tanah jelas, sudah dibebaskan, infrastrukturnya sudah siap, sekaligus juga ada beberapa alternatif *site plan.* Agar tidak mengurangi kreativitas para developer. Sebagai kota baru, pembagian peruntukannya disesuaikan dengan fungsi-fungsi kota baru. Demikian pula penyediaan fasilitas-fasilitasnya. Misalnya Lisiba untuk komersial 10 hektar.

Dari segi bisnis, enak mana membangun untuk kepentingan sendiri atau Kasiba?

Masalahnya bukan enak dan tidak enank, tapi pembangunan Kasiba perlu dilihat sebagai tugas. Sebab perannya sebagai stabilisator.

Tapi kalau Kasiba kan bisa langsung dijual, tidak perlu susah-susah bangun rumah?

Untuk sendiri itu lebih leluasa. Bagaimana pun tanah merupakan sumber daya alam yang jumlahnya terbatas. Untuk memperolehnya membutuhkan suatu proses yang berjangka panjang. Misalnya kita punya keleluasaan untuk bikin sendiri, sebenarnya lebih menguntungkan.

Tapi proyek itu menjadi lain, jika telah diamanatkan UU, yang dijabarkan melalui PP. Karena sudah pasti di dalamnya termasuk dukungan pemerintah. Kalau seluruh dukungan itu telah terbukti berjalan lancar, tentu akan bermanfaat untuk kelangsungan proyek Kasiba.

Kasiba akan menjadi program nasional. Pemerintah pasti akan mengevaluasi siapa yang mampu mengemban program ini.

Kalau bisa ditunjuk, wah Wika bisa menjadi "bosnya developer"...

Akan begitu? Amanat UU kan mengatakan demikian. Jadi strategis sekali. Kasiba akan menjadi program nasional. Pemerintah pasti akan mengevaluasi siapa yang mampu mengemban program ini. Kalau yang tidak berpengalaman, tentunya tidak akan mungkin. Atau katakanlah suatu perusahaan yang tidak bereputasi baik, juga tidak mungkin. Atau misalnya reputasi baik, pengalaman ada, tetapi tidak mempunyai akses ke pendanaan, juga tidak mungkin. Kasiba kan pendanaannya luar biasa. Untuk satu Kasiba 1000 hektar saja, mungkin akan menghabiskan Rp 100 milyar.

Di DPP REI Anda menjadi Ketua Kompartemen pendidikan dan litbang, serta ditunjuk sebagai ketua program kerja sama dengan IPPM. Sejauhmana perkembangannya?

Sejauh ini, semuanya berjalan lancar. Angkatan pertama yang telah kita mulai sejak dua tahun lalu, sejumlah 25 peserta akan diwisuda bulan Juni 1997 nanti. Dari anggota REI 20 orang. Selebihnya ada yang dari bank, konsultan, Pemda, dan Bappeda. Program ini melengkapi kerjasama D-3 dan S-1 yang telah

BERSAMA KELUARGA

Lukman bergabung dengan PT Wika.

Karir arek Gresik ini melaju pesat di Wika. Belum setahun bergabung di Divisi Produk Beton, ia sudah diangkat menjadi asisten pembangunan usaha. Jabatan itu pun tidak sempat lama dipegang. Karena pada tahun 1988, ketika PT Wika membuka Divisi Realti dan Properti, Lukman dipromosikan untuk menduduki jabatan manajer teknik. Tahun 1992, Lukman dipercaya penuh oleh manajemen Wika untuk memimpin seluruh kegiatan bidang usaha realti dan properti.

dilaksanakan di Universitas Tarumanagara. Lulusan-lulusan MM Realestat ini akan menjadi profesional-profesional unggul abad 21.

Apa tujuan kerjasama ini?

Banyak harapan REI terhadap program ini. Bagaimana pun profesionalisme di bidang realestat adalah tanggung jawab bersama. REI ingin memberikan kontribusi dalam menyiapkan tenaga-tenaga profesional, dan berwawasan luas dalam menghadapi tantangan globalisasi.

Program S-2 ini merupakan pendidikan unsur pimpinan dari suatu organisasi/ perusahaan realestat. Maka kami juga akan memberikan sertifikat. Di samping akan mendapat ijazah S-2 di bidang realestat dari IPPM, mereka juga akan mendapatkan sertifikat keprofesionalan dari REI.

Apa saja materi studinya?

Semuanya. Mulai dari kasus perumahan, apartemen, pertokoan, kota baru. Karena merupakan studi kasus, maka para direkturnya kami undang untuk memberikan pengalamannya. Sehingga di samping mendapatkan teori-teori, mereka juga mendapatkan wawasan dari studi kasus.

Para pengajarnya pun terdiri dari orang-orang yang ahli teori, kaya pengalaman di lapangan, serta orang yang ahli teori dan sekaligus pula sebagai praktisi. Pengajar jenis ketiga ini, biasanya mereka berpraktik sebagai konsultan. Dengan kombinasi seperti itu, para peserta akan mendapatkan pengalaman yang lebih lengkap.

Karir profesional Lukman berawal di PT Propelat Bandung. Ia bergabung di perusahaan kontraktor milik TNI AD itu tahun 1983, seusai menamatkan studinya di jurusan teknik sipil Institut Teknologi Bandung. Tahun 1985 ia dipercaya mengepalai divisi program. Tahun 1987, setelah menyelesaikan program MBA di IPPM dengan spesialisasi manajemen strategis,

Ia mengaku selama hampir satu dasawarsa ini banyak memperoleh pelajaran yang sangat berharga di BUMN ini. "Wika tak ubahnya sebuah universitas. Di dalamnya terdapat dosen yang baik, dan kasus menarik," katanya.

Keberhasilannya itu, kata Lukman, tidak lepas dari peran istri tercinta, Lucy. Pasalnya, ia banyak memberikan inspirasi, selalu diajak berdiskusi, atau bahkan berdebat. Seringkali melalui proses seperti itu, Lukman memperoleh sesuatu yang berlainan arah dengan yang dipikirkan sebelumnya. Pasangan muda ini dikaruniai dua anak, Rio (10) dan Dinda (8) ■

INDEKS KARYA :

- Tamansari Persada Kemala
- Tamansari Persada Raya
- Tamansari Pesona Bali
- Tamansari Bukit Bandung
- Tamansari Persada Bogor
- Tamansari Bukit Mutiara Balikpapan
- Tamansari Bukit Damai Parung

PT WIJAYA KARYA
DIVISI REALTI dan PROPERTI

TAMANSARI: TRADISI BERINOVASI DEMI SENYUM PEMBELI

Tradisi inovasi yang dipadu dengan manajemen mutu ISO 9001 telah menciptakan Standar Tamansari. Standar mutu lisensi Lloyd's Register Quality Assurance dari Inggris. Satu bukti bahwa semua produk beridentitas Tamansari berkelas internasional.

TAMANSARI PERSADA RAYA

eksklusif untuk kalangan eksekutif

Rumah taman di timur Jakarta yang dirancang sesuai dengan gaya hidup masyarakat metropolitan.

Mengapa harus ke luar kota mencari hunian beratmosfir resor, kalau tak jauh dari lokasi kerja Anda tersedia? Mengapa harus menyisihkan waktu berjam-jam pergi ke suatu tempat, kalau hanya ingin mengembalikan keseimbangan hidup yang nyaris hilang akibat kesibukan kerja? Coba Anda datang ke Tamansari Persada Raya. Lokasinya hanya 100 meter dari pintu tol

Jatibening, Bekasi. Atau sekitar 20 menit dari kawasan segitiga emas Jakarta.

PT Wijaya Karya merancang Tamansari Persada Raya selaras dengan alam Bekasi Barat, dan sesuai tuntutan gaya hidup masyarakat metropolitan, yang umumnya membutuhkan suasana nyaman, lingkungan aman, dan fasilitasnya lengkap serta modern.

Dengan konsep ini, memasuki gerbang Tamansari Persada Raya tidak ubahnya melangkah di kawasan resor. Bangunan rumahnya bergaya kolonial dengan nuansa vila, tanpa pagar, dan lahannya sengaja dibuat bergradasi. Antara kavling dengan jalan ada selisih tinggi sampai satu meter. Sehingga, "Lingkungannya terasa begitu dinamis," ujar Manajer Pengembangan Usaha Divisi Realti dan Properti PT Wijaya Karya Muhammad Mawir.

Itu sebabnya suasana permukiman seluas27 hektar ini selalu nampak asri, dan segar sepanjang hari. Di kiri kanan jalan yang *right of way* (ROW)-nya 14-20 meter dihiasi beragam jenis pohon bertajuk rindang. Semua lahan yang terbuka, ditutup dengan rumput-rumputan. Dan di setiap halaman dibuatkan taman dengan bunga warna warni nan indah.

Fasilitas yang dipilih pun tidak jauh dari unsur relaksasi, dan rekreasi. Seperti Klub Olah Raga yang di dalamnya ada *driving range,* lapangan tenis, kolam renang, dan taman bermain anak-anak.

Sementara untuk menjamin keamanan, dan menjaga privacy penghuni, permukiman ini dikelilingi tembok setinggi dua meter, dan hanya memiliki satu pintu gerbang. Itupun setiap harinya di bawah pengawasan petugas kemanan 24 jam penuh. Sehingga semua orang yang memasuki teridentifikasi satu per satu.

Di samping itu Divisi Realti dan Properti PT Wijaya Karya juga telah membentuk unit pengelola yang bertanggungjawab atas kebersihan lingkungan, perawatan taman, dan mengoperasikan semua fasilitas yang ada, termasuk keamanannya.

Maka tidak mengherankan jika banyak kalangan eksekutif yang memilih tinggal di sini. Jumlahnya sudah mencapai satu rukun warga (RW) atau sekitar 325 kepala keluarga.